GUIDE DE LA CRÉATION-REPRISE D'ENTREPRISE EN NORMANDIE

Édition 2015/2016

CRÉERDÉMARRERREPRENDRE

CCI Entreprendre Normandie

Guide de la création-reprise d'entreprise en Normandie

Édition 2015-2016

CCI Entreprendre Normandie

Éditorial

Notre ambition : vous aider à réussir votre création ou reprise d'entreprise !

Vous avez en main la quatrième édition du guide de la création-reprise d'entreprise édité par l'ensemble des Chambres de commerce et d'industrie de Normandie. Cet ouvrage est l'illustration de notre volonté de répondre efficacement aux attentes des créateurs et des futurs chefs d'entreprises. La création et la reprise d'entreprise étant notre priorité.

Créer ou reprendre est une idée qui anime nombre d'entre vous. Concrétiser votre projet nécessite certains préalables :

- *La définition d'un business model performant, la réalisation d'une véritable étude de marché et l'élaboration d'un business plan sont le socle d'un projet de création.*
- *La recherche de financement qui peut s'avérer complexe parmi les nombreux dispositifs en place.*
- *Le choix de la structure juridique, de la protection sociale et du régime fiscal méritent une attention particulière, tant les conséquences peuvent être importantes pour la vie ultérieure de l'entreprise et de son dirigeant.*

Chaque projet d'entreprise nécessite des réponses adaptées que le porteur de projet doit chercher en fonction de sa situation. Ce guide vous donnera des pistes pour prendre les bonnes décisions et orientations dans chacun des nombreux choix que vous allez faire pour bâtir votre projet de création ou de reprise.

Vous y découvrirez comment le réseau des Chambres de commerce et d'industrie peut vous accompagner dans le cadre du dispositif ***CCI Entreprendre en France*** *avec l'appui des professionnels de la création dont les assureurs, les avocats, les banquiers, les experts-comptables, les notaires, le RSI, l'Urssaf, la Direction des Services Fiscaux, ... Cet accompagnement vous donne toutes les chances de mener à bien votre projet jusqu'à sa réalisation, pendant les trois premières années d'existence de votre entreprise, grâce à un suivi sur mesure.*

Nous espérons que vous trouverez dans ce document l'aide indispensable à l'aboutissement de votre projet d'entreprise et nous formons le vœu que celui-ci prenne corps et se réalise.

Le Réseau CCI Entreprendre Normandie

Sommaire

Le créateur/la créatrice et son projet ..... **p. 6**
Le bilan personnel ..... p. 6
De l'idée au projet ..... p. 7
La formation ..... p. 8

La reprise d'entreprise : une autre possibilité ..... **p. 10**
Les avantages de la reprise ..... p. 10
Les étapes de la reprise ..... p. 10
Comparaison des étapes de la création et de la reprise d'entreprise ..... p. 13

L'étude de marché ..... **p. 14**
L'évaluation du marché ..... p. 14
La définition de la stratégie commerciale ..... p. 14
Choisir vos actions commerciales ..... p. 15

Les prévisions financières ..... **p. 16**
Les capitaux nécessaires au lancement de votre activité ..... p. 16
La rentabilité de votre entreprise ..... p. 16
La trésorerie de votre entreprise ..... p. 17

Le statut juridique ..... **p. 18**
Le choix de la structure juridique ..... p. 18
Les questions à se poser ..... p. 19

Les financements ..... **p. 20**
Les principes à retenir ..... p. 20
Les types de financements possibles ..... p. 20

Le démarrage de l'entreprise ..... **p. 22**
La préparation de l'installation ..... p. 22
Les formalités de création ..... p. 23

Les premiers mois d'activité ..... **p. 25**
La montée en régime de l'entreprise ..... p. 25
Les principes de gestion à observer ..... p. 26
Le tableau de bord ..... p. 26
Les tentatives d'abus ..... p. 28

Pour en savoir plus : les fiches pratiques ..... **p. 29**

Le créateur/la créatrice et son projet

Avant de prendre la décision de créer ou de reprendre une entreprise, il convient de vérifier la cohérence de votre projet de création ou de reprise d'entreprise avec votre projet personnel : quelle vie voulez-vous avoir ? Quelles contraintes pouvez-vous supporter ?

Le bilan personnel

Quelles sont les motivations et les contraintes liées à la création ou reprise d'une entreprise ?

La motivation est propre à chacun. Elle naît d'une simple idée de départ, d'un tempérament aventureux, de l'envie de se lancer un défi, de créer son propre emploi, de s'épanouir socialement et intellectuellement, tout en prenant des risques mesurés.

Mes contraintes ?

Vous devez prendre en compte votre situation présente et vérifier sa compatibilité avec la situation engendrée par votre projet de création / reprise d'entreprise :

- vous dégager suffisamment de temps pour préparer votre projet,
- vous assurer de l'adhésion de votre entourage,
- vous garantir de la compatibilité de votre projet avec vos charges familiales et financières,
- valider que les revenus attendus de votre entreprise sont réalistes par rapport aux potentialités de l'affaire,
- vérifier que vos apports seront suffisants à la réalisation de votre projet.

Qui peut créer une entreprise ?

Tout le monde peut créer une entreprise. Une personnalité affirmée et des capacités d'action sont des critères déterminants de réussite.

Vous vous attacherez à respecter une démarche méthodologique et chronologique cohérente.

La première étape de toute démarche de création est de faire (en toute honnêteté) votre bilan personnel (préférences, contraintes personnelles, compétences...).

Ensuite, vous approfondirez votre idée et votre concept qui devront répondre aux trois critères suivants : réalisme, cohérence, rentabilité.

Pour vous y aider, vous pouvez bénéficier de l'accompagnement du réseau des CCI de Normandie :

- Participer à des formations générales à la création / reprise d'entreprise. Ces réunions d'information présentent les premières démarches et permettent de vous guider à chaque étape de votre projet.

- Rencontrer un conseiller création reprise d'entreprise. Ces rendez-vous vous permettront de bénéficier de conseils personnalisés adaptés à vos besoins.

De l'idée au projet

Comment trouver une idée ?

Qu'il naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstances, tout projet de création commence par une idée.

Pour repérer une opportunité d'entreprise nouvelle, il faut être curieux et observer :

- les données économiques par le biais de la presse, de la CCI, des statistiques ;
- la vie quotidienne qui peut inspirer de nouvelles idées de services ou de produits ;
- l'actualité professionnelle en consultant des revues spécialisées ou en visitant des salons pour connaître les tendances du marché ;
- l'analyse des usages, des produits et des services, des manières de les fabriquer et de les vendre.

Comment savoir si votre idée est bonne ?

L'idée à elle seule ne suffit pas pour entreprendre car une idée sans marché ne présente aucun intérêt. Une bonne idée doit répondre à un besoin et être rentable pour que l'entreprise survive et se développe. Elle doit au moins rémunérer son créateur.

L'idée devra être définie précisément et sa pertinence vérifiée pour minimiser les risques d'échec. Vous ne devrez rien laisser dans l'ombre et prévoir dans le détail les politiques de produit, de marché, de distribution, de prix, d'investissement, de financement.

Vous devrez identifier par ailleurs les atouts et les faiblesses de votre projet.

Il est important de présenter votre projet à des professionnels de la création d'entreprise. Ils vous aideront à en vérifier la cohérence, à avancer dans vos recherches et à éviter des erreurs.

Avez-vous bien mesuré les contraintes liées à votre projet ?

Il est important de maîtriser :

- les dispositions légales d'accès et d'exercice de certaines professions qui ne sont pas cumulables avec le métier de chef d'entreprise (professions judiciaires, emplois dans le domaine public...). De plus, certaines activités sont réglementées (restaurants, tabacs, débits de boissons, pharmacies...) et d'autres soumises à autorisation (détective, ...) ;
- la situation actuelle du marché sur lequel vous allez vous positionner ;
- les moyens matériels, immatériels et humains indispensables au démarrage ;
- les conditions de fabrication ou de mise sur le marché de votre produit ou de votre prestation.

Répondre à toutes ces questions vous permettra de structurer votre idée de départ pour en faire un projet que vous allez affiner.

La formation

Quel est l'intérêt de suivre une formation à la création/reprise d'entreprise ?

Le professionnalisme du créateur est naturellement un facteur de réussite du projet. Le métier de chef d'entreprise associe des compétences en gestion, commercialisation et management. Si ces compétences font défaut, il vous est toujours possible de suivre une formation adéquate.

La formation permet de préparer le projet dans de bonnes conditions et de bien comprendre les mécanismes de fonctionnement d'une entreprise.

Obligatoire ou non selon votre activité, elle est toujours un facteur déterminant dans la réussite d'un projet. La formation peut faciliter l'accès à des financements, à un suivi personnalisé, à des contacts privilégiés avec des professionnels, à des mises en relation avec des partenaires...

Quelles formations à la création et à la reprise d'entreprise sont proposées par les CCI ?

5 jours pour entreprendre

Des sessions de formation d'une durée de 5 jours sont organisées régulièrement. Elles couvrent toute la méthodologie de la création en commençant par l'adéquation créateur-créatrice/projet, l'approche du marché, la validation financière, le cadre juridique, les aspects fiscaux et sociaux, les différentes sources de financement et les formalités liées au démarrage de l'entreprise.

Elles sont animées par des intervenants professionnels de l'entreprise internes et externes à la CCI.

Les formations obligatoires

Certaines activités sont réglementées et nécessitent une formation obligatoire ou une autorisation administrative pour exercer.

Par exemple le *permis d'exploitation* est obligatoire pour tout exploitant d'une licence II, III ou IV ainsi que pour la « petite licence restaurant » ou la « licence restaurant ».

En Normandie, les CCI d'Alençon et du Pays d'Auge sont agréées par le Ministère de l'Intérieur pour le délivrer en partenariat avec l'ensemble des CCI de Normandie.

Les CCI vous accompagneront pour vérifier avec vous les bases légales de votre future activité.

Créateurs, repreneurs

5 jours pour entreprendre

Une formation pour réussir

Construisez votre projet d'entreprise.
Donnez-vous toutes les chances de réussir.

« 5 jours pour entreprendre », la formation qui vous prépare à créer ou reprendre une entreprise et à devenir chef d'entreprise.

CCI Entreprendre Normandie

l'Europe s'engage en Basse-Normandie avec le FSE

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La reprise d'entreprise : une autre possibilité

En première intention, le porteur d'un projet entrepreneurial envisage souvent la création d'entreprise. La reprise d'entreprise est une alternative à la création.

Les avantages de la reprise

Reprendre une affaire, c'est bénéficier d'une antériorité et d'une expérience : notoriété, image, clientèle, locaux, matériel, compétences, contrats...

Cela présente des avantages sur la création ex nihilo mais aussi des inconvénients.

Avantages	Inconvénients
Processus de montage plus cadré (une fois l'affaire trouvée).	Recherche de l'entreprise à reprendre parfois longue.
Outil de travail (production, commercialisation, gestion) existant et opérationnel.	Négociation incontournable et délicate avec le cédant.
Equipe et savoir-faire en place.	Prise en main de l'équipe et gestion du personnel.
Clientèle, chiffre d'affaires et revenu existants.	Professionnalisme (métier et management) exigé dès le démarrage.
Financement plus accessible auprès des établissements de crédit.	Coût plus élevé et nécessité d'un apport personnel.*

** Attention, créer une entreprise nécessite un investissement financier qui peut paraitre moindre. En réalité, il se fait progressivement, en temps et financièrement, pour atteindre le chiffre d'affaire souhaité.*

Reprendre une entreprise est statistiquement plus sûr que de créer, mais nécessite de cadrer sa démarche et prendre quelques précautions.

Les étapes de la reprise

Comme la création, un projet de reprise se construit pas à pas et nécessite des outils spécifiques à certaines étapes.

Au préalable, il convient de vérifier la cohérence de votre projet professionnel avec votre projet de vie et procéder à un bilan personnel.

Cette étape est importante car elle complètera, plus tard, la présentation de votre projet devant les financeurs.

Une fois cette validation effectuée, vous pourrez dérouler le processus de reprise.

La reprise d'entreprise : une autre possibilité

Etape 1 : Trouver votre entreprise

Comment cibler votre recherche ?

Afin de ne pas vous disperser et perdre votre temps, vous allez devoir déterminer dès le départ un certain nombre de critères de sélection prioritaires : secteur d'activité, zone géographique, taille et type de l'entreprise (chiffre d'affaires, effectif...), apport financier.

Ces éléments doivent être synthétisés sur **une fiche de cadrage**, document de présentation de votre profil et de votre projet. Elle servira à vos interlocuteurs afin de rapprocher votre profil avec des affaires correspondantes.

Quels contacts prendre pour démarrer votre recherche ?

Marché diffus pour des raisons de confidentialité, la recherche d'une entreprise nécessite du temps, de la patience et de la préparation, gages de succès d'une telle opération. Différentes structures interviennent sur le sujet : agents immobiliers spécialisés, notaires, réseaux consulaires (Chambres de commerce et d'industrie, Chambres de métiers et de l'artisanat), banques, établissements d'investissement... Il faut également activer vos réseaux ou en créer !

La reprise d'entreprise : une autre possibilité

N'hésitez pas à rencontrer les conseillers reprise/transmission des CCI qui vous conseilleront sur la méthodologie à suivre et les contacts à prendre avec d'autres professionnels, pour réaliser la recherche la plus efficace possible.

Quels sont les outils disponibles pour faciliter votre recherche ?

Un site dédié porté par le réseau des CCI existe : **www.transentreprise.com**

Ce site concerne tous les secteurs d'activités : commerce, tourisme, services aux particuliers comme aux entreprises, activités industrielles, BTP, commerce de gros...

Il permet :

- de consulter des offres d'entreprises à reprendre, sélectionnées par secteur d'activité, taille de l'entreprise (chiffre d'affaires et/ou effectif), zone géographique ;
- de consulter des offres de locaux disponibles, droit au bail et pas de porte ;
- d'enregistrer une offre de reprise ;
- d'enregistrer une offre de cession.

Le site propose également des conseils spécifiques à la cession-reprise d'entreprise.

Etape 2 : Diagnostiquer et évaluer l'affaire

Une fois trouvée sa cible, un diagnostic de l'entreprise à reprendre doit être réalisé afin de mettre en évidence ses points forts et ses points faibles (analyse du métier, du marché, du produit et diagnostic financier).

L'évaluation de l'entreprise découle de ce diagnostic et de l'étude de documents de présentation que le vendeur doit fournir à l'acheteur. Si la valeur de l'entreprise dépend de cette évaluation, le prix, lui, est le fruit d'une négociation.

Etape 3 : Formaliser votre projet de reprise

Cette étape consiste à déterminer les aspects financiers, fiscaux et juridiques du projet.

Car ces facteurs découlent notamment de la structure de production et de commercialisation, reprendre une entreprise n'exonère pas de se poser les mêmes questions que dans un projet de création pure : le marché est-il toujours porteur ?

Quel positionnement adopter ? Quelle stratégie commerciale ? ...

Etape 4 : Concrétiser la reprise

Cette phase commence à la signature d'une promesse de vente qui sera suivie de l'acte de vente officielle et du paiement du prix dans les conditions déterminées avec le vendeur.

Elle implique que la négociation ait abouti à l'accord de l'acheteur et du vendeur sur les conditions de la vente et que les financeurs soient engagés au côté du repreneur.

La reprise d'entreprise : une autre possibilité

A chaque étape, les conseillers reprise/transmission des CCI vous conseilleront sur la méthodologie à suivre et les contacts à prendre avec d'autres professionnels, pour avancer dans votre projet. Ils vous aideront aussi à déterminer les aides financières auxquelles vous pouvez prétendre.

Comparaison des étapes de la création et de la reprise d'entreprise

Ce tableau a pour objectif de recenser les étapes des processus de création/reprise d'entreprise. En fonction des données récoltées sur le terrain, le créateur/repreneur pourra être amené à retravailler certaines étapes.

ETAPES DE LA CREATION/REPRISE D'ENTREPRISE	Création	Reprise
Valider la cohérence de votre projet professionnel avec votre projet et votre situation personnels.	X	X
Trouver l'idée.	X	
Trouver l'entreprise à reprendre.		X
Mener l'étude de marché.	X	X
Diagnostiquer l'entreprise cible.		X
Rechercher des locaux.	X	
Définir la stratégie commerciale et marketing.	X	X conseillé
Définir la stratégie d'entreprise.	X	X conseillé
Définir les prévisions financières.	X	X
Evaluer l'entreprise cible.		X
Définir la structure juridique et sociale.	X	X
Rechercher des financements.	X	X
Effectuer les formalités administratives.	X	X
Signer le(s) acte(s) officiel(s) de vente.		X
Mettre en place des indicateurs de suivi de l'activité et de la santé de l'entreprise.	X	X

L'étude de marché

C'est la partie souvent négligée dans les dossiers des candidat(e)s à la création et à la reprise et pourtant c'est elle qui détermine la viabilité du projet. L'appellation « étude de marché » peut faire peur. En fait, c'est une affaire de bon sens et de méthodologie.

L'évaluation du marché

L'étude de marché doit permettre de répondre aux questions suivantes.

Que vais-je vendre et pourquoi ?

Caractéristiques des produits ou des services proposés, avantages, niveau de qualité...

A qui vendre ?

Quels sont les clients susceptibles d'acheter (des particuliers, des professionnels ou les deux), combien sont-ils, quelles sont leurs caractéristiques (nombre, revenus, niveau de consommation...)

A quel besoin correspond mon service ou mon produit ?

Quelles sont les attentes de vos futurs clients, quels avantages supplémentaires allez-vous proposer...

Comment vendre ?

À domicile, par correspondance ou Internet, grâce à un point de vente, par l'intermédiaire d'agents commerciaux ou par un canal de distribution...

Quels sont mes concurrents directs et indirects ?

Combien sont-ils, où sont-ils implantés, que proposent-ils, quels sont leurs points faibles et forts...

Où implanter mon entreprise ?

En lien direct avec la répartition de vos clients potentiels et fonction de la taille de votre marché (local, régional ou national), c'est souvent une question de distance ou de concentration de population (zone de chalandise).

Comment estimer mon chiffre d'affaires prévisionnel ?

Après avoir répondu aux questions précédentes, vous devez évaluer le nombre de clients potentiels, le prix du marché, le nombre d'actes d'achat, mesurer votre taux d'emprise (part de marché) et ainsi calculer votre chiffre d'affaires prévisionnel.

La définition de la stratégie commerciale

Grâce aux connaissances que vous avez acquises sur votre marché, vous pouvez désormais définir votre stratégie commerciale et construire l'offre de votre entreprise. Pour cela, vous devez analyser deux éléments importants :

- **la composition de la clientèle :** la gamme de produits ou services doit être adaptée aux profils de votre clientèle.
  Si celle-ci présente une diversité suffisamment importante, il faudra alors définir des couples « produits/clients » de manière à déterminer celui ou ceux qui constitueront des produits d'accroche, le fonds de clientèle et ceux qui dégageront vraisemblablement le plus de marge.
  Si votre clientèle est dispersée, vous devrez choisir les moyens à mettre en place pour atteindre tous vos clients potentiels : point de vente, présence dans les salons, publicité, site Internet.
- **les caractéristiques de la concurrence :** la stratégie commerciale doit également tenir compte des solutions déjà proposées par la concurrence, qu'elle soit peu développée, très diversifiée ou représentée par un seul leader. Pour chaque cas, des actions spécifiques devront être prévues, comme par exemple développer un ou plusieurs avantages concurrentiels, cibler une niche de marché qui distinguera l'entreprise ou encore réfléchir à une communication originale.

Choisir vos actions commerciales

Maintenant que vous connaissez votre marché et avez bâti votre offre commerciale, il est temps d'imaginer les relations que vous aurez avec vos clients.

Quelles actions commerciales allez-vous mener ?

Cette réflexion vous permettra de prévoir le coût de ces actions pour les prendre en compte dans vos prévisions financières. Ces actions se classent en trois catégories :

- Attirer le consommateur vers le produit ; c'est l'action publicitaire : de l'insertion d'un encart dans les pages jaunes de l'annuaire à la distribution de prospectus en passant par la diffusion d'annonces sur les radios locales, les supports sont multiples et dépendent surtout de votre budget et de la cible.
- Pousser le produit vers le consommateur ; c'est l'action promotionnelle. Elle permet d'inciter ponctuellement à l'achat en accordant un avantage exceptionnel (journées portes ouvertes, petits évènements, dégustations, démonstrations, participation à des foires, cartes de fidélité…).
- Etablir un contact direct avec le consommateur ; ce sont des actions de prospection ou de relance : porte à porte, prospection téléphonique, courrier, fax avec coupon-réponse, mail ou réseaux sociaux.

Pour en savoir plus : Méthodologie pour réaliser une étude de marché, p. 30

Les prévisions financières

L'étude commerciale achevée, vous devez traduire en termes financiers l'ensemble des moyens à mettre en œuvre pour atteindre vos objectifs.

Pour franchir les différentes étapes de cette démarche, vous devez répondre à trois questions.

Les capitaux nécessaires au lancement de votre activité

Vous devez établir un plan de financement initial pour le lancement de votre activité et le construire sur une période de trois ans pour le développement de votre entreprise.

Pour cela, il vous faut lister et chiffrer l'ensemble des moyens indispensables au démarrage de votre activité et les ressources financières que vous pensez pouvoir réunir. Il s'agit du plan de financement initial qui doit toujours être équilibré.

Pour être viable, un projet de création d'entreprise ne doit pas tenir compte des aides financières externes que vous pouvez être amené à solliciter.

Le plan de financement doit être solide et répondre aux besoins réels de l'entreprise, sans en minimiser les montants, par peur de ne pas trouver de financeur(s).

Le plan de financement sur trois ans est constitué du plan de financement initial auquel vous ajoutez pour chacune des années :

- l'augmentation de votre besoin en fonds de roulement (BFR) ;
- vos prélèvements ;
- votre capacité d'autofinancement (résultat après impôts + dotation aux amortissements et provisions – reprises sur provisions +/- résultat sur cession d'éléments d'actifs) ;
- les éventuels besoins d'investissement.

Pour en savoir plus : Modèle de plan de financement initial, p. 32

La rentabilité de votre entreprise

Enumérez d'un côté toutes les charges à supporter et de l'autre les recettes escomptées afin de déterminer le résultat de l'entreprise.

Vous établirez ainsi le compte de résultat prévisionnel.

Par ailleurs, vous calculerez votre point mort ou seuil de rentabilité, c'est-à-dire le chiffre d'affaires minimum que doit réaliser l'entreprise pour couvrir l'ensemble de ses charges et commencer à réaliser du bénéfice.

Pour en savoir plus : Modèle de compte de résultat prévisionnel, p. 33
Méthode de calcul du point mort, p. 34

La trésorerie de votre entreprise

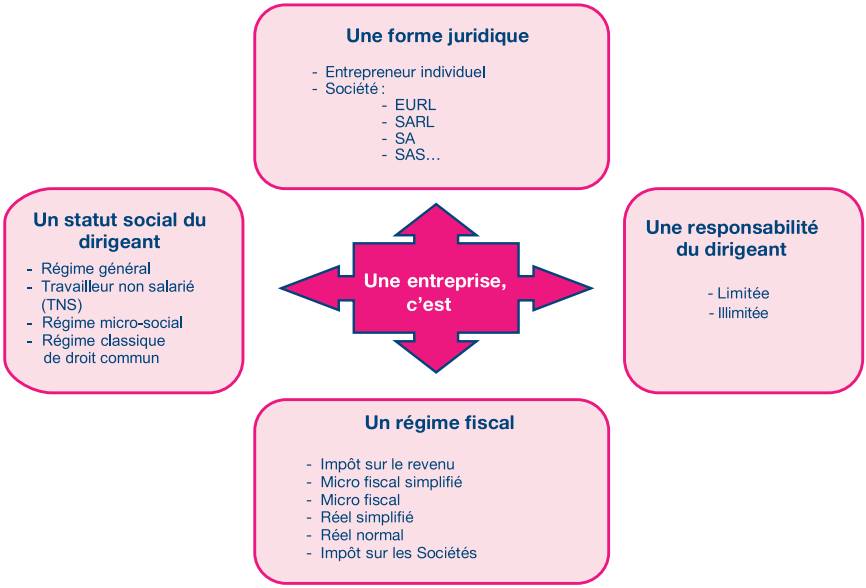
Les rentrées d'argent générées par votre activité ne correspondent pas toujours sur une période donnée aux décaissements, notamment si votre activité est saisonnière.

Le plan de trésorerie sur douze mois reprend toutes les entrées et sorties d'argent mensuelles. Il vous permettra de définir les périodes pendant lesquelles un besoin de trésorerie apparaît et de prévoir des solutions de financement appropriées.

Pour en savoir plus : Modèle de plan de trésorerie, p. 34

Le statut juridique

Il n'existe pas de structure « miracle » qui vous apporterait le meilleur statut social, vous permettrait de payer le moins d'impôt possible, de mettre votre patrimoine personnel à l'abri, etc. Votre structure juridique doit être adaptée à votre projet, à votre situation personnelle (et non l'inverse). Il s'agit de « l'emballage légal » de votre entreprise. Un conseil : ne commencez pas par le choix de votre structure juridique, mais réalisez d'abord votre approche commerciale et votre étude financière.



Le choix de la structure juridique

Cette décision engage l'avenir de votre entreprise et le vôtre car elle a un impact sur votre statut social, votre régime fiscal et votre responsabilité.

Sachez qu'il est possible de changer de statut une fois l'entreprise créée, mais cette opération peut, selon les cas, entraîner des frais plus ou moins importants. En fonction de vos critères de choix, vous retiendrez un statut. Les formes les plus répandues sont l'entreprise individuelle (dont la micro-entreprise) et la SARL/EURL.

Il existe d'autres formes juridiques moins utilisées : SAS, SNC, SA, SCOP....

N'hésitez pas à vous faire conseiller par votre CCI et par un professionnel (avocat, notaire...).

Pour en savoir plus : Les différentes formes juridiques, p. 42
L'EIRL, p.46
Le régime micro-entrepreneur (auto-entrepreneur), p.47

Les questions à se poser

Il y a plusieurs critères de choix de la structure juridique. Vous devrez tous les prendre en compte, puis établir une hiérarchie entre eux en fonction de votre projet, de votre personnalité. Ne faites pas reposer votre choix sur un seul critère.
Voici les principaux points à examiner pour déterminer le statut le plus adapté.

La volonté de s'associer

Est-ce que je veux m'associer avec d'autres personnes ? Suis-je prêt à partager les pouvoirs, les bénéfices ?

La capacité juridique

Ai-je les diplômes, cartes professionnelles ou autorisations nécessaires pour ma future activité ? Mon statut actuel me permet-il de cumuler mes fonctions avec une activité lucrative ?

La responsabilité

L'activité que j'envisage présente-t-elle des risques importants ? Ai-je des biens à protéger ? Quel est mon régime matrimonial ? Serai-je dirigeant ou simple associé de l'entreprise ?

L'engagement financier

De quelle somme puis-je disposer et quels biens puis-je apporter à mon entreprise ? Quels sont les investissements que j'aurai à réaliser ? Aurai-je besoin d'un crédit important ? De quelle somme ai-je besoin pour faire fonctionner mon entreprise ?

La crédibilité

Mon entreprise sera-t-elle ou non plus crédible auprès des clients si j'exerce mon activité dans le cadre d'une société ? Serai-je amené à travailler dans le cadre de marchés publics ?

Le régime fiscal

Quelles seront mes fonctions au sein de l'entreprise ? Ma rémunération sera-t-elle distincte du bénéfice de l'entreprise ? Quel est mon chiffre d'affaires prévisionnel ?

Pour en savoir plus : La fiscalité de l'entreprise, p. 36

Le régime social

Quel est mon statut actuel, mon âge, mon état de santé ? Combien ai-je de personnes à charge ? Quelles seront mes fonctions, ma participation dans la gestion ?

Pour en savoir plus : Le statut social, p. 39

Le développement

Quelle sera l'évolution de mon activité ? Aurai-je à cette occasion des besoins financiers importants ?

La transmission

Quelle organisation dois-je choisir pour faciliter la transmission de mon entreprise à mes enfants, à un ou plusieurs salariés, à un repreneur externe ?

La protection patrimoniale

Ai-je du patrimoine ? Comment le protéger ?

La protection matrimoniale

Quel est mon régime matrimonial (contrat de mariage ou non)? Comment protéger mon/ma conjoint(e) ?

Les financements

Le financement d'un projet est une des conditions de sa réussite. Ne négligez pas votre apport personnel qui devra représenter au minimum 20 à 30 % de vos besoins. Après les avoir évalués (cf. plan de financement), vous devrez mobiliser les sources de financement les plus adaptées. Ce financement pourra éventuellement être complété par des aides à la création.

Les principes à retenir

Votre projet est maintenant suffisamment détaillé. Vous en avez mesuré les besoins financiers de départ et ceux liés à votre exploitation. Il vous faut mobiliser les meilleurs types de financement correspondant à votre projet quels que soient vos apports personnels. Les besoins permanents devront être financés avec des ressources durables.

Votre projet doit s'équilibrer. Votre capacité à drainer des financements dépend avant tout de la faisabilité économique de votre future activité.

Les types de financement possibles

Plusieurs types de financement peuvent être mobilisés pour créer ou reprendre une entreprise. Il faut distinguer :

- l'apport personnel des créateurs ou de leurs associés ;
- les prêts d'honneur (sans garantie) des plates-formes d'initiative locale (PFIL), le prêt NACRE de l'Etat ; le prêt CCI Entreprendre (convention entre les établissements bancaires et certaines CCI) ;
- les participations dans le capital de l'entreprise d'investisseurs privés, sociétés de capital-risque... ;
- les plateformes de financements participatifs (ex. Kiosk to Invest) ;
- les prêts à moyen et long terme des établissements de crédit, des banques, de l'ADIE ;
- le crédit-bail et l'affacturage des banques et organismes spécialisés ;
- le crédit à court terme des banques.

Vous pouvez faire garantir vos emprunts auprès d'un dispositif de garantie pour limiter vos risques personnels, et ainsi partager les risques entre les fonds de garantie et les banques.

Sous certaines conditions, vous aurez peut-être droit à des aides à la création ou reprise d'entreprise (fiscales, sociales, financières, conseils...). Celles-ci peuvent couvrir une partie de vos besoins, mais en aucun cas la totalité.

Prenez le temps de vérifier avec les conseillers de l'espace Entreprendre de la CCI si votre projet peut bénéficier des différentes aides possibles liées à la création ou reprise d'entreprise. Ils vous aideront, en collaboration avec leurs partenaires, à préparer les dossiers de demande et à accéder aux dispositifs d'aides.

Pour en savoir plus : Les principaux financements et aides, p. 51

Monetico

Monetico Mobile CIC

Faites-vous payer par carte via votre smartphone.

CIC

Construisons dans un monde qui bouge.

Banque CIC Nord Ouest - SA au capital de 230 000 000 € - 33 avenue Le Corbusier - 59000 Lille - RCS Lille Métropole 456 502 096 - NºORIAS : 07 008 096 (www.orias.fr). Création DPSP/Adhésive. Crédits photo : Shutterstock.

cic.fr

La préparation de l'installation

En vue de votre installation, vous devrez procéder à un certain nombre de démarches, en respectant une certaine chronologie.

Soyez particulièrement attentif aux points suivants.

Où installer votre entreprise ?

Attention, ne confondez pas « domiciliation » (adresse administrative de votre entreprise) et « exercice de l'activité ».

Dans tous les cas, prenez le temps de bien réfléchir avant de signer ! Changer d'adresse entraîne des coûts non négligeables : déménagement, avis aux clients, formalités, impression de nouveaux documents commerciaux...

Pour en savoir plus : Domiciliation de l'entreprise, p. 58

Comment assurer votre entreprise ?

Ne démarrez pas votre activité sans assurance. Toute activité professionnelle engendre des responsabilités et des risques et suppose donc :

- de faire l'inventaire des risques auxquels votre entreprise est exposée et d'évaluer leurs conséquences ;
- de transférer à un assureur ceux ne pouvant être pris en charge par la capacité financière de votre entreprise.

Vérifiez si la réglementation propre à votre activité impose de prendre des assurances particulières et soignez la rédaction des contrats passés avec vos clients et fournisseurs en mesurant l'étendue de votre responsabilité. Par mesure de sécurité, faites-les vérifier par un spécialiste du Droit.

Le Centre de Documentation et d'Information de l'Assurance (CDIA) met à votre disposition des documents pratiques sur les risques des entreprises et la façon de les couvrir. N'hésitez pas à les utiliser pour être sûr de ne rien oublier.

www.ffsa.fr

Quelles sont les mentions à apposer sur vos documents commerciaux ?

Tous les documents concernant l'activité de la société et destinés à des tiers doivent comporter un certain nombre de mentions, voici les principales :

- Le numéro unique d'identification de l'entreprise (SIREN) suivi de la mention RCS et du nom de la ville du greffe d'immatriculation au RCS ou de la mention RM et du groupe de chiffres désignant la chambre de métiers (département et identifiant).
- Le lieu de son siège social.
- S'il s'agit d'une société : dénomination sociale précédée ou suivie de l'indication de la forme juridique (SARL, EURL, SA, SAS ou SNC) et du montant du capital social.

- Il est d'usage de faire apparaître le nº de code NAF et le nº de TVA Intracommunautaire.

Mettez en place votre comptabilité et vos outils de gestion

Selon le régime fiscal de votre entreprise, vos obligations comptables seront plus ou moins importantes. Vous devrez vous procurer un certain nombre de livres comptables (documents imprimés ou numériques).

La mise en place d'outils de gestion (ex. tableaux de bord) est essentielle pour suivre votre activité et effectuer votre comptabilité. Vous pourrez comparer les réalisations à vos prévisions et préparer l'avenir en prenant des décisions de stratégie pour corriger la trajectoire ou développer votre activité.

Les formalités de création

Vous êtes prêt à commencer votre activité ? Remplissez les dernières formalités et préparez votre installation.

Contrôlez votre dossier

Certaines formalités doivent impérativement être réalisées avant la création/reprise de l'entreprise. C'est le cas par exemple de certaines demandes d'aides.

Simplifiez votre parcours en consultant la « check-list » des démarches que vous devez accomplir, avant ou après votre inscription au Centre de Formalités des Entreprises.

Pour en savoir plus : "check-list" des formalités administratives, p. 62

Le démarrage de l'entreprise

Prenez contact avec le Centre de Formalités des Entreprises (CFE)

Le CFE a été créé pour simplifier vos démarches administratives.

Il vous permet en un même lieu, sur un même document et en une seule fois de souscrire l'ensemble des déclarations obligatoires dans les domaines administratif, social et fiscal, et de déposer votre dossier de demande d'ACCRE.

Il centralise les pièces du dossier et les transmet, après un contrôle formel, auprès des différents organismes concernés par la création ou la reprise de l'entreprise :

- Le greffe du tribunal de commerce, si votre activité est commerciale ou si vous créez une société. Le greffier du tribunal vous adressera par la suite, un document attestant de l'immatriculation de votre entreprise au registre du commerce et des sociétés (RCS), nommé « extrait K bis » ;
- Le répertoire des métiers, si votre activité est artisanale ;
- L'INSEE, qui inscrit l'entreprise au répertoire national des entreprises (RNE) et lui attribue un numéro SIREN, un numéro SIRET et un code d'activité NAF. Etre extrêmement vigilant sur le code NAF octroyé ; il conditionne notamment l'appartenance aux conventions collectives ;
- Les services fiscaux ;
- Les organismes sociaux : Urssaf, RSI (Régime Social des Indépendants – Retraite et Maladie) ;
- Les caisses sociales concernant les salariés ainsi que l'inspection du travail, si la déclaration indique que votre activité démarre avec des salariés.

Le CFE reste votre interlocuteur après la création en cas de modification ou de cessation d'activité.

A quel CFE s'adresser ?

Le CFE compétent sera déterminé en fonction de votre lieu d'exercice, de votre activité et de votre structure juridique.

Pour en savoir plus : liste des CFE, p. 61

Dans le cadre du guichet unique, certaines démarches sont imposées par l'activité de l'entreprise et peuvent être prises en charge par le CFE : demande de Carte d'Agent Immobilier, de Carte de Commerçant Ambulant...

Attention, l'information aux caisses de retraites complémentaires des salariés n'est pas faite par le CFE. Cette affiliation est obligatoire, même si vous n'avez pas de salarié.

Pour obtenir les informations sur la réglementation de votre activité, n'hésitez pas à consulter le site :

www.guichet-entreprises.fr

Les premiers mois d'activité

Pour ne pas gâcher le potentiel de l'affaire créée, quelques grands principes de gestion doivent être respectés auxquels s'ajoutent un certain nombre de points à surveiller spécifiques à votre projet.

La montée en régime de l'entreprise

Comment suivre l'évolution de mon entreprise ?

La base de référence doit toujours être le plan prévisionnel. Préparé avec rigueur, il vous a permis de vérifier la cohérence de votre projet. Respectez-le, sachez le faire évoluer en fonction des opportunités qui vous sont offertes.

Quels sont les risques liés au développement de l'entreprise ?

La plupart des nouvelles entreprises rencontrent des difficultés, dès leur première année d'existence. Elles sont souvent liées à des problèmes de gestion dont l'origine est l'insuffisance de capitaux propres. Cette situation peut rendre l'entreprise très vulnérable dès que la croissance est plus rapide que prévue : manque de fonds de roulement, constitution de

AEXO DUPONT
Membre du Groupe Soregor

Les packs Création

Inclus

Prévisionnel, obtention du financement, indicateurs de gestion, comptabilité et bien plus encore...

A partir de 89 € HT /mois

TESTEZ VOTRE PROJET SUR
www.soregor.fr/creation

Aexo Dupont, membre du Groupe Soregor : 12ème cabinet d'expertise comptable français, 100 agences de proximité et 1000 collaborateurs à votre écoute.

stocks trop importants, allongement des délais de paiement. Pour anticiper ces risques, un certain nombre de principes de gestion doivent être observés.

Les principes de gestion à observer

Contrôlez l'application de votre politique commerciale. Vous veillerez à réaliser les objectifs commerciaux tels qu'ils ont été définis au départ.

La politique commerciale peut cependant évoluer en fonction des réactions de la clientèle, de la modification de ses goûts ou de ses besoins, en fonction de la concurrence dont il faudra suivre le comportement avec attention.

Surveillez les postes clients et fournisseurs : suivez les délais de règlement, la facturation, la relance clients, les défections de fournisseurs, la santé financière de vos clients et fournisseurs.

Maîtrisez vos prix de revient : si vous ne prêtez pas attention à l'ensemble des coûts, vous risquez de ne pas chercher à les réduire, de laisser éventuellement se détériorer la situation financière sans en prendre conscience et de fixer un prix de vente trop bas qui vous fera perdre de la marge commerciale ou même vendre à perte.

Limitez les frais fixes aux dépenses strictement nécessaires au démarrage de votre activité, et reportez celles non essentielles.

Surveillez la rotation de vos stocks : en effet trop de stocks constitue une charge financière pour l'entreprise, et un stock insuffisant, un risque de rupture d'activité. Estimez votre stock minimum, et contrôlez ses quantités par l'inventaire physique annuel et comptable.

Surveillez vos investissements : les deux éléments fondamentaux de vos investissements, les équipements et le besoin en fonds de roulement, doivent être maîtrisés tout particulièrement en période de croissance rapide. Sachez accepter ou refuser les nouveaux marchés en fonction des capacités réelles de votre entreprise et ne vous laissez pas séduire par des marchés trop importants qui, en bousculant vos prévisions, seraient trop difficiles à assimiler par une jeune entreprise.

Le tableau de bord

Le tableau de bord est un ensemble de clignotants, d'indicateurs qui permettent au chef d'entreprise d'avoir une approche de la situation financière et commerciale du moment.

Quelques chiffres clefs (4 à 5) ayant une incidence significative sur le résultat, très rapidement calculables, doivent éclairer et guider le chef d'entreprise. Des statistiques commerciales simples viennent consolider l'approche financière.

Un tableau de bord doit :

- être suffisamment complet pour fournir les bonnes informations au bon moment : certains indicateurs seront suivis tous les jours, d'autres tous les mois ou tous les ans ;

Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la mutualité, n° Siren 538 518 473. DirCom - 06/15

Santé • Prévoyance • Épargne-retraite

MUTUALITÉ FRANÇAISE

Avec Harmonie Mutuelle, le monde de la santé rejoint celui des agents territoriaux. Éligibles à la participation de l'employeur, nos solutions santé-prévoyance vous sont proposées à un coût particulièrement avantageux. Harmonie Mutuelle est le partenaire de proximité des agents territoriaux grâce à un réseau de plus de 300 agences.

Harmonie Mutuelle, 1re mutuelle santé de France, propose des solutions adaptées aux agents territoriaux.

LABEL D'EXCELLENCE ATTRIBUÉ PAR DES EXPERTS INDÉPENDANTS AUX MEILLEURS CONTRATS D'ASSURANCE.

Harmonie mutuelle

En harmonie avec votre santé

0 980 98 80 00
numéro non surtaxé

harmonie-mutuelle.fr

- éviter de vous noyer sous un flot d'informations certes intéressantes mais trop nombreuses pour être toutes exploitées efficacement ;
- intégrer des indicateurs qui pourront être bien compris ;
- fournir une information qui pourra être traitée dans l'entreprise ;
  Il ne sert à rien de préparer un tableau de bord sophistiqué si l'on n'a pas les moyens de le suivre ;
- prendre en compte la notion d'écart. La comparaison des indicateurs permettra de mesurer l'évolution d'une situation, par exemple :
  – C.A. réalisé / C.A. de l'année précédente ou C.A. prévisionnel ;
  – crédit client/crédit client de l'année précédente ou crédit client moyen de la profession ;
- être présenté pour une lecture rapide et agréable (graphique...).

Il doit s'agir de quelques chiffres rapidement calculés, facilement mémorisables, d'actualité (ex : tous les mois), ayant une incidence directe sur le résultat ou sur l'avenir commercial de l'entreprise.

Il ne faut pas oublier que si les chiffres en soi sont intéressants, les écarts sont bien plus significatifs. Les comparaisons (écarts) se feront par rapport :

- aux objectifs ;
- aux résultats passés ;
- à la profession.

Dans un temps raisonnable, le chef d'entreprise doit avoir bouclé son tableau de bord. Enfin, ce dernier doit faire l'objet d'une réflexion régulière : les indicateurs pertinents peuvent changer avec le temps.

Plus les indicateurs seront suivis régulièrement, plus vite vous pourrez mettre en place les actions correctives en cas de dérive.

Les tentatives d'abus

Les premiers mois d'activité sont trop souvent le moment choisi par certaines entreprises peu scrupuleuses pour contacter les jeunes créateurs-repreneurs, absorbés par le démarrage de leur projet, afin de proposer toutes sortes d'inscription à des fichiers et annuaires professionnels ou encore pour faire bénéficier d'opportunités commerciales « incroyables ».

Il peut également arriver que certains logos ou sigles officiels soient détournés afin de vous abuser. Ces pratiques commerciales sont difficiles à annuler une fois le paiement effectué. Vérifiez bien chaque courrier, n'hésitez pas à confirmer la demande qui vous est faite auprès de votre conseil (CCI, expert-comptable ...).

Fiches pratiques

Méthodologie pour réaliser une étude de marché ..... p. 30

Le plan de financement initial ..... p. 32

Le compte de résultat prévisionnel ..... p. 33

Le plan de trésorerie ..... p. 34

Méthode de calcul du point mort ..... p. 34

La fiscalité de l'entreprise ..... p. 36

Le statut social ..... p. 39

Les différentes formes juridiques ..... p. 42

EIRL ..... p. 46

Le régime micro-entrepreneur (ex auto-entrepreneur) ..... p. 47

Le cumul statut créateur d'entreprise et autres statuts ..... p. 49

Les principaux financements et aides ..... p. 51

Domiciliation de l'entreprise ..... p. 58

La "check-list" des formalités administratives ..... p. 60

A quel CFE s'adresser ? ..... p. 62

Adresses utiles ..... p. 63

Méthodologie pour réaliser une étude de marché

Il faut distinguer trois étapes : l'approche générale de son activité (étude macro-économique), une approche plus ciblée sur son lieu d'implantation (étude micro-économique) et idéalement une enquête terrain qui permettra de « qualifier » son marché.

Caractéristiques de son activité

Il s'agit de recueillir toutes les informations sur sa profession (évolution récente), la réglementation ou les contraintes (accès à la profession : formation ou garantie financière requise) et les perspectives de développement (opportunités et menaces du secteur, changement de règlementation, aides de l'Etat, évolution technologique...)

Ce recueil prend la forme d'une étude documentaire provenant d'articles de presse, d'extraits d'études, de sites internet, de statistiques professionnelles (syndicats, centres de gestion agréés...).

L'étude de marché du lieu d'implantation

Elle se fait principalement selon deux approches, une étude des clients potentiels (la demande) et une analyse des concurrents (l'offre), le but étant de quantifier puis de connaître les caractéristiques de son marché.

La demande

Toute entreprise a, soit des clients particuliers, soit des clients professionnels. Elle peut aussi avoir une clientèle mixte. Pour connaître cette clientèle, vous disposez du recensement de la population et de listes d'entreprises (fichiers des CCI, annuaires professionnels, internet). L'utilisation de cartes permet de visualiser la concentration et la répartition géographique des clients potentiels.

Ces informations doivent permettre de définir la zone de chalandise (attraction par rapport au lieu d'implantation) de la qualifier (évolution, caractéristiques...) et ainsi de chiffrer en valeur et volume la demande.

L'offre

Ce sont les concurrents directs ou indirects (vente par Internet ou par correspondance) qu'il faut recenser, grâce à des listes (pages jaunes, fichier CCI, annuaires professionnels). Ce volet quantitatif devra être complété par une enquête de terrain permettant de mieux les connaître ce qui facilitera le positionnement commercial.

L'enquête de terrain

Il s'agit de mieux appréhender les attentes des clients, de mesurer leur satisfaction ou les manques vis-à-vis de l'offre existante et d'étudier les concurrents principaux. Cette enquête devra être complétée par une étude de l'environnement du lieu d'implantation.

Méthodologie pour réaliser une étude de marché

Les clients

L'étude peut se faire sous forme d'enquête (téléphonique, en face-à-face) à l'aide d'un questionnaire auprès d'un échantillon représentatif des cibles de clientèle visée. Pour élaborer ce questionnaire, il faut préalablement définir les informations que l'on souhaite obtenir. Sur cette base, la liste des questions à poser pourra être aisément établie. Le recours à des consultants extérieurs peut s'avérer judicieux.

Les concurrents

L'étude de marché doit intégrer une analyse approfondie des concurrents directs, connaître les produits et services qu'ils proposent et à quels prix, leur notoriété. Idéalement, la synthèse de cette étape se fera sous forme d'une cartographie listant les principaux concurrents avec indication de leurs points forts et points faibles. Cette analyse permettra de définir le positionnement commercial de la future activité dans l'objectif notamment de se démarquer.

L'environnement de son lieu d'implantation

Il est indispensable de connaître les projets locaux d'aménagement de votre futur lieu d'implantation. La création de nouvelles zones commerciales en périphérie ou d'un centre commercial en centre-ville peut modifier sensiblement le comportement des consommateurs. La création d'une déviation, la modification du sens de circulation, la mise en quatre voies, etc. sont à prendre en compte.
Rapprochez-vous de la Mairie de votre lieu d'implantation et de votre CCI pour connaître ces projets qui sont décidés bien avant leur réalisation et souvent annoncés.

Les autres aspects à étudier

Les réseaux professionnel et personnel : identifier – rechercher et prendre contact avec ceux qui vont travailler avec vous au quotidien, dans votre environnement et graviter autour de vos activités : fournisseurs / expert-comptable / assureur / partenaires locaux / organisations professionnelles.....Récupérer les devis (2 à 3 recommandés par partenaire) et commencer à travailler son réseau.

Son/ses produit(s) / prestation(s) : définir avec précisions ce que l'on va proposer pour répondre à la demande, au besoin du client, sa politique de gamme, sa politique de prix, sa politique de fidélisation, sa politique de communication, les caractéristiques du produit, les contraintes du produit...

Analysez vos résultats sans complaisance

En fonction des résultats de vos études, faites le choix du démarrage de l'activité en toute connaissance de cause. Trois cas peuvent se présenter :

- si le marché disponible représente un chiffre d'affaires potentiel supérieur au seuil de rentabilité de l'entreprise, le projet est réalisable ;
- si le marché disponible représente un chiffre d'affaires potentiel sensiblement égal au seuil de rentabilité, le projet est risqué et devra être reconsidéré ;
- si le marché représente un chiffre d'affaires potentiel inférieur au seuil de rentabilité, le projet doit être abandonné ou faire l'objet d'aménagements importants.

Le plan de financement initial

Besoins (durables)	
Frais d'établissement (frais d'inscription RCS, frais de constitution, ...)	
Immobilisations (investissements)	
Achat d'un fonds de commerce/parts de société/ Droit au bail – Pas de porte	
Immeubles (terrains, locaux,...)	
Aménagements, travaux, installations,...	
Matériel (machines,...)	
Matériel de bureau	
Véhicules	
Autres...	
Besoins en fonds de roulement (dont stock)	
Stock de départ	
Trésorerie	
Total des besoins	

Ressources (durables)	
Capitaux propres	
Capital / apport personnel	
Comptes courants d'associés	
Aides et subventions (attention : délais...)	
Capitaux empruntés (emprunts à moyen et long terme)	
Total des ressources	

ECART = TOTAL RESSOURCES - TOTAL BESOINS

Le compte de résultat prévisionnel

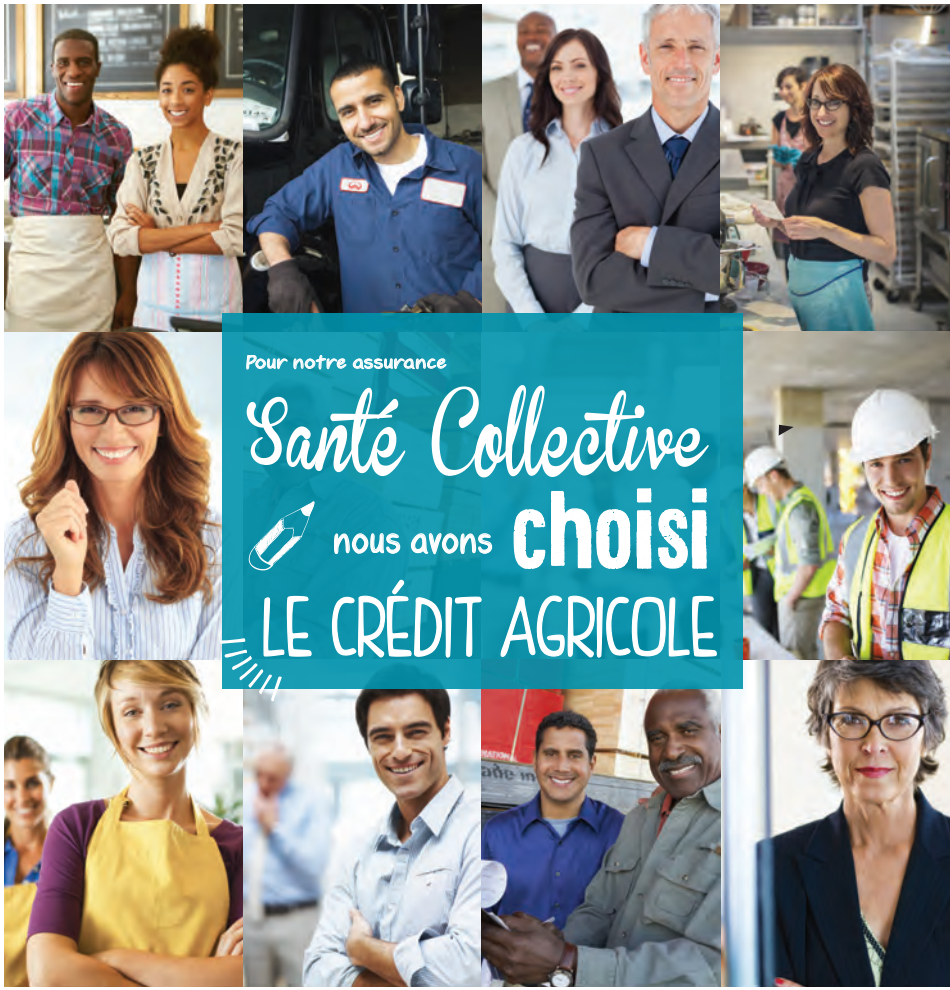
	1ère année	2ème année	3ème année
Chiffre d'affaires			
Vente de marchandises			
Production de biens			
Prestations de services			
Subventions d'exploitation			
Autres produits			
Produits financiers			
Produits exceptionnels			
Total des produits (A)			
Achats			
Matières premières/Marchandises			
Emballages			
Fournitures diverses			
Variation de stocks			
Charges externes			
Sous-traitance			
Crédit-bail			
Loyers			
Charges locatives			
Entretiens et réparations (locaux, matériel)			
Fournitures non stockées (eau, électricité, gaz)			
Assurances (locaux, RC prof.)			
Frais de documentation			
Honoraires (comptable et juriste)			
Publicité			
Transports			
Frais de déplacement			
Frais de mission et de réception			
Frais de poste			
Frais de téléphone, fax et portable			
Impôts et taxes			
Taxe d'apprentissage,...			
Contribution Economique Territoriale			
Droits d'enregistrement, vignette,...			
Charges de personnel			
Salaires bruts (salaire net + part salariale)			
Charges sociales (part patronale)			
Rémunération et charges sociales du dirigeant			
Charges financières			
Intérêts sur emprunts à moyen et long terme			
Agios sur dettes à court terme			
Charges exceptionnelles			
Dotations aux amortissements			
Total des charges (B)			
Résultat avant impôt (A) - (B)			
Impôt sur les bénéfices			
RÉSULTAT NET			

Le plan de trésorerie

Méthode de calcul du point mort

- Distinguer les charges fixes et les charges variables.
- Déterminer la marge sur coûts variables (= chiffre d'affaires – charges variables).
- Déterminer le taux de marge sur coûts variables (= marges sur coûts variables / chiffre d'affaires HT).
- Déterminer le point mort (= charges fixes / taux de marge sur coûts variables).

	Avant démarrage	MOIS 1	MOIS 2	...	MOIS 12
ENCAISSEMENTS d'exploitation					
Chiffre d'affaires encaissé					
Hors exploitation					
Apport en capital					
Apports en comptes courants d'associés					
Emprunts à moyen et long terme					
A. TOTAL					
DECAISSEMENTS d'exploitation					
Paiement des achats et sous-traitance					
Loyer					
Assurances					
Fournitures, eau, énergie...					
Autres charges externes					
Salaires bruts					
Charges sociales					
Impôts, taxes et versements assimilés					
Impôts sur les bénéfices					
TVA versée...					
Charges financières					
Hors exploitation					
Immobilisation (investissements)					
Remboursements d'emprunts					
B. TOTAL					
SOLDE MOIS = A - B					
SOLDE CUMULE					



#Les contrats Santé Collective du Crédit Agricole s'adaptent précisément aux besoins de votre entreprise et de vos salariés.

Parlez-en à votre conseiller pour transformer cette nouvelle obligation en opportunité.

www.credit-agricole.fr

Le contrat Complémentaire Santé Pro TPE est assuré par PACIFICA, filiale d'assurances dommages de Crédit Agricole Assurances. PACIFICA, S.A. au capital entièrement libéré de 252 432 825 €, entreprise régie par le Code des Assurances. Siège social : 8-10 boulevard de Vaugirard - 75724 Paris Cedex 15. 352 358 865 RCS Paris. Les événements garantis et les conditions figurent au contrat. Ce contrat est distribué par votre Caisse Régionale de Crédit Agricole, immatriculée auprès de l'ORIAS en qualité de courtier. Les mentions de courtier en assurances de votre Caisse sont disponibles sur www.mentionscourtiers.credit-agricole.fr ou dans votre agence Crédit Agricole. Sous réserve de la disponibilité de cette offre dans votre Caisse Régionale. Document non contractuel à caractère publicitaire. Vous référer aux conditions générales pour un exposé complet et détaillé des dispositions du contrat d'assurance.

BANQUE ET ASSURANCES

Le bon sens a de l'avenir

La fiscalité de l'entreprise

Comment sont imposés les bénéfices ?

Selon la structure juridique choisie, les bénéfices de l'entreprise sont soumis à l'impôt sur le revenu (IR) ou à l'impôt sur les sociétés (IS).

Pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu :

L'entreprise est transparente au niveau fiscal. Il n'y a donc pas de distinction, sur le plan fiscal, entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération du chef d'entreprise.

Les bénéfices sont portés sur la déclaration d'ensemble des revenus de ce dernier (ou des associés pour la quote-part des bénéfices qui leur revient) dans la catégorie :

- des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) si l'activité est industrielle, commerciale ou artisanale ;
- des bénéfices non commerciaux (BNC) si l'activité est de nature libérale.

Impôt sur le revenu	Impôt sur les sociétés
Concerne : • L'entreprise individuelle (dont l'EIRL) • L'EURL • La SNC et les sociétés civiles • La SARL « de famille » sur option • SARL, SA, SAS de moins de 5 ans répondant à certains critères.	*Concerne :* • La SARL • La SA • La SAS • L'EURL sur option • La SNC, les sociétés civiles et l'EIRL sur option
Assiette de calcul de l'IR • Pour les entreprises individuelles : elle est obtenue soit par application d'un abattement représentatif des frais professionnels (régime « micro entreprise »), soit par déduction des charges réelles (régime du bénéfice réel). • Pour les sociétés : l'assiette est toujours déterminée par déduction des charges réelles.	*Assiette de calcul de l'IS* Le régime de la « micro entreprise » ne peut être retenu, mais la société est obligatoirement soumise au régime du bénéfice réel (simplifié ou normal)
Taux d'imposition Le taux variera en fonction des autres revenus et de la situation familiale du contribuable car c'est le barème progressif d'impôt sur le revenu qui s'applique.	*Taux d'imposition (hors contribution additionnelle)* • Taux normal : 33,33 %. Ce taux est majoré d'une contribution sociale fixée à 3,3 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires hors taxe est supérieur ou égal à 7 630 000 €. Il est calculé après application d'un abattement de 763 000 € par période de 12 mois. • Majoration de 10,70 % du taux de 15 % ou du taux de 33,33 % pour les entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 250 millions d'euros. • Taux réduit : 15 % sur une fraction du bénéfice imposable limitée à 38 120 € pour les petites entreprises et dans certaines conditions.

Pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés :

Une distinction est effectuée entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération des dirigeants. Le bénéfice net, déduction faite de la rémunération des dirigeants, est imposé au taux normal ou au taux réduit (cf. tableau ci-contre).

Les dirigeants sont imposés personnellement au titre de l'impôt sur le revenu sur leur rémunération (considérée comme des traitements et salaires) et sur les dividendes perçus (considérés comme des revenus mobiliers).

Comment est déterminé le bénéfice imposable ?

Il existe deux façons de déterminer le bénéfice imposable de l'entreprise :

- ***soit de manière forfaitaire :*** l'administration fiscale applique sur le chiffre d'affaires déclaré un abattement représentatif des frais. C'est le régime fiscal de la « micro entreprise » qui n'est applicable qu'aux entreprises individuelles.
  Cet abattement s'élève à 71 % du chiffre d'affaires pour les activités de vente et de fourniture de logement, 50 % pour les autres activités BIC, 34 % pour les professions libérales au BNC.
- ***soit de manière réelle :*** le bénéfice imposable est déterminé dans le cadre du régime fiscal du bénéfice réel simplifié ou normal ou de la déclaration contrôlée pour une activité libérale.

Quelques conseils

- Le choix du régime fiscal (régime micro, réel normal ou simplifié…) dépendra notamment de la nature de l'activité, du montant du chiffre d'affaires, de la structure juridique, etc. Des options volontaires sont possibles. Consultez votre CCI pour obtenir des informations à ce sujet.
- Le régime fiscal de la « micro entreprise » est souvent mis en avant pour sa simplicité. Toutefois, une option volontaire pour le régime du réel simplifié peut s'avérer souvent plus avantageuse.

Avant de choisir son régime fiscal, il faut déterminer :

- si le chiffre d'affaires dépassera ou non les plafonds fixés pour le régime micro (82 200 € HT pour les activités de vente et 32 900 € HT pour les activités de service) ;
- si les charges réelles de votre entreprise dépasseront ou non les abattements fixés forfaitairement par la loi.

Seul un compte de résultat prévisionnel permettra d'effectuer un choix et de peser les risques. En fait, le régime dit « micro » n'est intéressant que pour les entreprises qui ont peu de frais.

La fiscalité de l'entreprise

Qu'est-ce que la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ?

L'entreprise joue le rôle de percepteur de cet impôt « indirect » qui est payé par le consommateur. En effet, presque tous les biens ou services consommés ou utilisés sur le territoire français sont taxés. La TVA comprend trois volets.

- La TVA collectée : chaque fois que l'entreprise facture sa prestation, elle ajoute la TVA au prix hors taxes et l'encaisse.
- La TVA déductible : à l'inverse, lorsqu'elle achète un bien ou un service, elle paye à son fournisseur le prix TTC, sur lequel elle pourra récupérer la TVA.
- La TVA à payer que devra déclarer et régler l'entreprise, se calcule ainsi : TVA collectée – TVA déductible = TVA due.

Qu'est-ce que la contribution économique territoriale ?

Elle remplace la taxe professionnelle depuis le 1er janvier 2010.

Elle est composée de :

- La cotisation foncière des entreprises calculée sur la valeur locative des biens immobiliers passibles de taxe foncière utilisés par l'entreprise pour son activité.
- La cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises. Elle remplace la cotisation minimale de taxe professionnelle antérieure. Elle est due par les entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 152 500 €.

Qu'est ce qu'un centre de gestion agréé ?

Quels que soient sa forme juridique, son mode d'imposition (IR ou IS) ou ses activités, votre entreprise peut adhérer à un Centre de gestion agréé (C.G.A) qui lui apportera une assistance en matière de gestion, des services d'information et de formation.

Si l'entreprise est assujettie à l'IR et est placée sous un régime de bénéfice réel (normal ou simplifié ou déclaration contrôlée), il existe des avantages fiscaux importants :

- La dispense de la majoration de 25 % du bénéfice imposable applicable aux entreprises non adhérentes d'un C.G.A. ;
- une réduction d'impôt sur le revenu (de 915 € maximum par an) en contrepartie des frais de tenue de comptabilité ;
- une possibilité de déduction totale des salaires éventuellement versés au conjoint.

Le coût d'adhésion à un CGA est forfaitaire et varie entre 110 et 220 € en moyenne.

Le statut social

Votre régime social de dirigeant dépendra de la structure juridique que vous choisirez.

Sont rattachés au régime général des salariés

- Les gérants minoritaires ou égalitaires de SARL;
- Les présidents et directeurs généraux de SA ;
- Les présidents rémunérés de SAS.

Les autres dépendent du régime des travailleurs non salariés (TNS)

- Les entrepreneurs individuels ;
- Les associés et les gérants de SNC ;
- Les associés gérants majoritaires de SARL. Un gérant est majoritaire s'il détient, avec son conjoint, son partenaire pacsé et ses enfants mineurs, plus de 50 % du capital de la société. S'il y a plusieurs gérants, chacun d'entre eux est considéré comme majoritaire, si les gérants détiennent ensemble plus de la moitié des parts de la société ;
- Les associés gérants d'EURL.

Quelles sont les cotisations sociales obligatoires pour un travailleur indépendant ?

Le chef d'entreprise cotise aux différents régimes obligatoires de protection sociale des non salariés. Il s'agit de :

- l'assurance maladie maternité ;
- les allocations familiales ;
- l'assurance de base retraite et invalidité ;
- le régime complémentaire de retraite.

A noter : la loi Madelin du 11 février 1994 permet la déduction fiscale, sous certaines conditions, des assurances facultatives complétant la couverture sociale obligatoire d'un TNS pour l'invalidité, la prévoyance et la perte d'emploi.

Quel est le montant des cotisations sociales obligatoires ?

L'assiette de calcul des cotisations sociales du TNS est constituée par son revenu. Pendant les deux premières années d'activité, cette base de calcul est forfaitaire, car on ne connaît pas encore les revenus professionnels réalisés. Attention ! Lorsque ceux-ci seront établis, les cotisations seront recalculées et donc régularisées.

En cours d'activité : vous paierez chaque année des cotisations calculées à titre provisionnel sur la base du revenu de l'avant dernière année d'activité et une régularisation définitive est réalisée lorsque le revenu de l'année considérée est connu. Globalement, vous paierez 43 % de cotisations sociales selon votre revenu si vous êtes commerçants.

Le statut social

Voici, à titre d'information, les cotisations provisionnelles dues les deux premières années (chiffres 2015) :

Organismes	Taux	Cotisations 1ère année		Cotisations 2ème année	
		Assiette de calcul	Montant	Assiette de calcul	Montant
Maladie maternité	6,50 %	7 228,00 €	470,00 €	10 271,00 €	668,00 €
Indemnités journalières	0,70 %	15 216,00 €	107,00 €	15 216,00 €	107,00 €
Allocations familiales	5,25 %	7 228,00 €	155,00 €	10 271,00 €	221,00 €
CSG - CRDS	8,00 %	7 228,00 €	578,00 €	10 271,00 €	822,00 €
Formation professionnelle	0,25 %	38 040,00 €	95,00 €	38 040,00 €	95,00 €
Retraite de base	17,40 %	7 228,00 €	1 258,00 €	10 271,00 €	1 787,00 €
Retraite complémentaire*	7 % puis 8 %	7 228,00 €	506,00 €	10 271,00 €	719,00 €
Invalidité - Décès	1,30 %	7 608,00 €	99,00 €	10 271,00 €	134,00 €
Totaux			3 173,00 €		4 458,00 €

Source : RSI taux mis à jour au 14/01/2015.

** Ce taux est de 7 % pour les revenus inférieurs à 37 513 €. Il est de 8 % pour les revenus compris entre 37 513 € et 152 160 €.*

En cours d'activité, voici le détail des cotisations dues (taux 2015) :

Cotisations communes à toutes les professions		
Cotisations	**Base de calcul**	**Taux**
Maladie-maternité	Totalité du revenu professionnel	6,50 %
Allocations Familiales	Totalité du revenu professionnel	5,25 % [1]
CSG-CRDS	Totalité du revenu professionnel + cotisations sociales obligatoires (CGS – CRDS exclue)	8 %
Formation professionnelle	Sur la base de 38 040 € [2]	0,25 % [3]
Cotisations spécifiques aux artisans et commerçants		
Indemnités journalières	Dans la limite de 190 200 €	0,70 %
Retraite de base	Dans la limite de 38 040 €	17,40 %
	Au-delà de 38 040 €	0,35 %
Retraite complémentaire	Dans la limite de 37 513 € [4]	7 %
	Pour les revenus entre 37 513 € et 152 160 €	8 %
Invalidité-décès	Dans la limite de 38 040 €	1,30 %
Cotisations spécifiques aux professions libérales [5]		
Retraite de base CNAVPL	Dans la limite de 38 040 € Dans la limite de 190 200 €	8,23 % 1,87 %
Retraite complémentaire Cipav [6]	Cotisation par tranche de revenus : 8 classes de 1 214 € à 15 776 €	
Invalidité-décès Cipav [6]	3 classes de cotisations : 76 €, 228 € et 380 €	

1. Taux variable : taux de 2,15 % pour un revenu inférieur à 110 % du Pass, entre 2,15 % et 5,25 % pour un revenu compris entre 110 % et 140 % du Pass, et 5,25 % pour un revenu supérieur à 140 % du Pass.
2. 38 040 € : plafond annuel de la Sécurité sociale (Pass) 2015.
3. Pour les commerçants, artisans non inscrits au répertoire des métiers et les professions libérales, 0,34 % si votre conjoint a opté pour le statut de conjoint collaborateur. Pour les artisans, 0,29 % (0,17 % en Alsace) recouvré par le Centre des impôts.
4. Plafond spécifique pour le régime complémentaire des indépendants.
5. Pour les cotisations vieillesse invalidité-décès des avocats, consultez le site www.cnbf.fr
6. Pour les cotisations des autres sections professionnelles de la CNAVPL, consultez le site www.cnavpl.fr

A noter : pour les entreprises soumises au régime fiscal « micro », il existe un régime social micro sur option jusqu'au 31 décembre 2015.

Depuis le 1er janvier 2013, la part des dividendes qui excède 10 % du capital social perçu par le travailleur non salarié est soumise à cotisations sociales.

A quelles prestations sociales ces cotisations donnent-elles droit ?

La maladie : les prestations en nature sont identiques à celles des salariés pour les petits et gros risques et l'hospitalisation. Une allocation de repos et une indemnité journalière forfaitaire sont versées en cas de maternité. Cependant, il n'y a pas d'assurance accidents du travail.

Les allocations familiales : identiques à celles des salariés.

La retraite : une retraite de base et une complémentaire sont obligatoires. L'invalidité est moins bien couverte que pour les salariés.

Le chômage : pas de couverture obligatoire.

Quels sont les statuts possibles pour le conjoint du chef d'entreprise travaillant avec celui-ci ?

Le conjoint d'un commerçant ou d'un artisan exerçant en entreprise individuelle, ou celui d'un gérant associé unique d'EURL, ou du gérant associé majoritaire d'une SARL, travaillant dans l'entreprise familiale, a l'obligation de choisir l'un des trois statuts suivants, pour son activité régulière dans l'entreprise, qu'il exerce ou non une activité salariée (quelle que soit la durée et y compris à temps plein) ou non salariée en dehors de l'entreprise.

Conjoint collaborateur : pour un conjoint marié ou pacsé non rémunéré pour son activité. Il cotise pour la retraite.

Conjoint salarié : il bénéficie de la couverture sociale des salariés.

Conjoint associé (SARL) : dès lors qu'il détient des parts sociales de votre société et qu'il exerce une activité professionnelle régulière dans votre entreprise, votre conjoint est considéré comme conjoint associé. Comme vous, il est alors personnellement affilié au RSI – qu'il soit rémunéré ou non – en tant que travailleur indépendant pour toute sa protection sociale obligatoire.

Les différentes formes juridiques

Pour que votre entreprise acquière réellement son identité, il faut lui choisir une structure juridique. Ce choix doit être fait en tenant compte d'un certain nombre de critères dont, notamment, la protection de votre patrimoine personnel, votre statut social ou fiscal, le chiffre d'affaires prévisionnel, vos possibilités d'apport financier.

L'Entreprise Individuelle

Elle est créée par une seule personne sans capital minimum obligatoire. Elle n'a pas de personnalité morale propre. Son patrimoine est confondu avec celui du chef d'entreprise. La responsabilité de l'entrepreneur est indéfinie, sauf déclaration d'insaisissabilité de ses biens fonciers devant notaire (art.14 de la LME du 04/08/08). L'entrepreneur a la qualité de travailleur non salarié : commerçant ou artisan. L'entrepreneur est seul décideur dans son entreprise.

La Société en Nom Collectif (SNC)

C'est une société de personnes. Il n'y a pas de capital minimum obligatoire et tous les associés (deux au moins) sont solidairement et indéfiniment responsables sur leurs biens personnels des dettes de la société. Ils ont tous la qualité de commerçant. La société est dirigée par un ou plusieurs gérants (tiers ou associés). Les associés se réunissent au minimum une fois par an en Assemblée Générale. Les décisions importantes sont toujours prises à l'unanimité.

La Société à Responsabilité Limitée (SARL)

Elle a pour principale caractéristique de limiter (en théorie) la responsabilité financière des associés (2 à 100) au montant de leurs apports. Le capital librement fixé peut être formé d'apports en nature ou en numéraire (espèces). L'apport en numéraire peut être libéré d'1/5 à la constitution, le reste sur 5 ans.

La société est dirigée par un ou plusieurs gérants, pris parmi les associés ou non. La répartition du capital va déterminer le pouvoir de chaque partenaire au sein de la société, mais aussi son statut social et fiscal.

Le gérant est majoritaire lorsqu'il possède, avec son conjoint et ses enfants mineurs, plus de 50 % des parts sociales. Il a la maîtrise de l'affaire mais n'a pas la possibilité d'être salarié. Le gérant minoritaire/égalitaire détient au plus 50 % des parts. Sa maîtrise est partielle, sous contrôle des autres associés. Il a le statut d'assimilé salarié (possibilité de cumuler avec un contrat de travail).

Les associés se réunissent au minimum une fois par an en Assemblée Générale. L'approbation annuelle des comptes, ainsi que les décisions ordinaires, se prennent en Assemblée Générale Ordinaire à la majorité simple. Les décisions de modification des statuts se prennent en Assemblée Générale Extraordinaire à la majorité des 2/3 des voix.

www.fiteco.com

FITECO
COMPLICE DE VOTRE RÉUSSITE

© Elariz - Conception : www.illisite.fr

ENVIE DE CRÉER, DE DEVENIR CHEF D'ENTREPRISE ET DE CONCRÉTISER VOS IDÉES ?

FITECO soutient vos ambitions et met à votre service toutes les compétences et l'accompagnement dont vous avez besoin pour mener à bien votre projet. Experts comptables, spécialistes métiers sectoriels, service sur mesure, FITECO, c'est du conseil personnalisé à chaque étape de votre projet de création ou de reprise d'entreprise.

FITECO PROCHE DE VOUS :

ALENCON - ARGENTAN
DOMFRONT - LA FERTE MACE
L'AIGLE - MORTAGNE - CAEN
DEAUVILLE - CHERBOURG
VALOGNES - FORGES LES EAUX
ROUEN - EVREUX - GAILLON
GISORS - IVRY - PACY
PONT ST PIERRE - VERNON

AVEC PLUS DE 53 BUREAUX DONT 20 EN NORMANDIE TROUVEZ LE VOTRE SUR WWW.FITECO.COM

CRÉATION / REPRISE · GESTION · SOCIAL · FISCALITÉ · JURIDIQUE · TRANSMISSION · PATRIMOINE · AUDIT

FITECO

Expertise comptable - Conseil - Audit

DES EXPERTS À VOTRE SERVICE

Les différentes formes juridiques

L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)

C'est une SARL ne comprenant qu'un seul associé. Le capital social est librement fixé par les statuts. La responsabilité de l'associé unique est limitée au montant de son apport. Le gérant associé unique ne peut opter pour le statut de salarié, il sera affilié au régime des Travailleurs Non-Salariés.

Régime Fiscal : imposition de plein droit à l'Impôt sur le Revenu (IR) ou sur option (irrévocable) à l'Impôt sur les Sociétés (IS). L'EURL n'est dissoute que par la transmission du patrimoine à l'associé unique.

La Société Anonyme (SA)

C'est une société de capitaux comprenant 7 actionnaires au moins. Le capital minimum est de 37 000 € libéré de moitié lors de la constitution (le reste dans les 5 ans). La responsabilité des actionnaires est limitée au montant de leur apport. Les dirigeants sociaux ont la possibilité de choisir le statut de salarié. Il est obligatoire de prendre un Commissaire aux Comptes.

La Société par Actions Simplifiée (SAS)

C'est une société constituée d'un ou plusieurs associés, personnes physiques ou morales (dans le cas d'un seul associé actionnaire : SASU, Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle). A compter du 1er janvier 2009, le montant du capital (libre) est fixé dans les statuts (Art. 59 de la LME).

La SAS ne peut pas faire appel public à l'épargne. La responsabilité des actionnaires est limitée au montant de leur apport. Les règles de fonctionnement présentent une très grande souplesse, qu'organisent les associés dès la rédaction des statuts de leur SAS : conditions de désignation du dirigeant, de prise des décisions collectives (et notamment les conditions de majorité), de transmission des actions entre associés ou à des tiers... La SAS est imposable à l'Impôt sur les Sociétés (IS). Il y a également possibilité d'opter pour l'impôt sur le revenu pour les exercices ouverts à compter du 06/08/08 (Art. 30 de la LME).

Le dirigeant a le statut assimilé "salarié" et cotise à ses caisses, mais ne peut bénéficier de l'assurance chômage que s'il existe un réel lien de subordination et qu'il justifie d'un véritable contrat de travail.

La Société Coopérative Ouvrière de Production (SCOP)

Les SCOP sont des entreprises sous forme SARL ou SA qui fonctionnent selon des principes coopératifs. Pour une SARL, capital minimum de 30 € avec deux salarié(e)s associé(e)s à temps plein. Pour la SA, capital minimum de 18 500 € avec au moins sept salarié(e)s associé(e)s.

La SCOP appartient à chaque salarié associé. Les dirigeant(e)s pratiquent un management participatif qui implique chaque salarié. Dans les assemblées générales, chaque salarié associé a le même pouvoir : « un associé = une voix ». Tous les associés mandataires sociaux ont la qualité de salarié.

Tableau récapitulatif des principales structures juridiques

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	EURL	SARL	SA (forme classique)	SAS	SNC	ASSOCIATION
NOMBRE D'ASSOCIES	Pas d'associé Entrepreneur individuel seul	1 seul associé (personne physique ou morale, à l'exception d'une autre EURL)	Minimum 2 associés maximum 100 (personne physique ou morale)	Minimum 7 associés (personne physique ou morale)	Minimum 1 associé (personne physique ou morale)	Minimum 2 (personne physique ou morale) Les associés ont tous la qualité de commerçant	Minimum 2
MONTANT DU CAPITAL	Pas de notion de "capital social"	Pas de minimum Possible de ne libérer les apports en numéraire que pour 1/5 de leur montant lors de la constitution (solde dans les 5 ans).	Pas de minimum Possible de ne libérer les apports en numéraire que pour 1/5 de leur montant lors de la constitution (solde dans les 5 ans)	37 000 € minimum (1/2 des apports en numéraire sont versés obligatoirement lors de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans)	Capital social librement fixé par le ou les actionnaires (1/2 versé lors de la constitution et le solde dans les 5 ans)	Pas de minimum Pas d'obligation de libération immédiate (ex : sur appel de la gérance au fur et à mesure des besoins)	Pas de capital mais apports éventuels des membres (possibilité de récupérer les apports en nature à la dissolution de l'association)
OBJET (ACTIVITE)	Toutes activités (commerciale, libérale, artisanale, agricole, etc.)	Idem Activités interdites : - assurances - entreprises de capitalisation et d'épargne - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire), etc.	Idem Activités interdites : - assurances - entreprises de capitalisation et d'épargne - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire), etc.	Idem Activités interdites - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc).	Idem Activités interdites - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc).	Idem (chaque associé a la qualité de commerçant) Activités interdites : - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc).	Son but ne doit pas être le partage des bénéfices. Cependant, elle peut en réaliser.
DIRIGEANTS	Entrepreneur individuel	Gérant(s) : obligatoirement personne physique - l'associé unique ou - un tiers	Gérant(s) : obligatoirement personne physique - associé(s) ou - un tiers	Conseil d'administration (entre 3 et 18 membres) dont un président personne physique obligatoirement. Eventuellement, un directeur général.	Liberté statutaire Au minimum : un président, personne physique ou morale, associé ou non	Gérant(s) personne physique ou morale	Liberté totale
RESPONSABILITE ASSOCIES	Totale et indéfinie sur biens personnels de l'entrepreneur individuel	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Indéfinie et solidaire sur biens personnels	Pas de responsabilité des membres sauf fautes délictuelles
REPONSABILITE DIRIGEANTS	Responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem (responsabilité cependant atténuée lorsque le dirigeant est bénévole)
QUI PREND LES DECISIONS ?	L'entrepreneur seul	Gérant (possibilité de limiter les pouvoirs si le gérant n'est pas l'associé unique)	- Gestion courante : gérant - AGO* pour les décisions dépassant les pouvoirs du gérant - AGE* décisions modifiant les statuts	Gestion courante : conseil d'administration - AGO/AGE* : idem SARL	Liberté statutaire	Idem SARL	Liberté statutaire

* AGO : Assemblée Générale Ordinaire
* AGE : Assemblée Générale Extraordinaire

EIRL

L'EIRL combine les particularités de fonctionnement de l'entreprise individuelle (EI) classique et les aspects juridiques, fiscaux et sociaux de l'EURL.

Les deux caractéristiques principales de ce régime sont les suivantes :

- Il permet d'abord aux chefs d'entreprises individuelles de séparer leur patrimoine professionnel de leur patrimoine personnel : le chef d'entreprise personne physique « affecte » les biens utilisés pour l'activité, ce qui lui permet de protéger ses biens privés.
- Ensuite le dirigeant de l'entreprise peut, si cela est opportun, opter pour l'impôt sur les sociétés (comme les EURL). Ses cotisations sociales ne seront plus calculées sur la base de ses bénéfices mais sur sa rémunération réelle qui sera une charge et viendra en déduction du chiffre d'affaires.

Avantages	Inconvénients
Sur le plan juridique Limitation du patrimoine servant de gage aux créanciers.	**Sur le plan juridique** Passage en société tout aussi contraignant qu'en entreprise individuelle "classique", en cas de développement de l'activité.
Sur le plan fiscal Option pour l'IS sous certaines conditions, mais option irrévocable.	**Sur le plan fiscal** Coûts de constitution du patrimoine affecté (frais liés à l'information des créanciers, honoraires des professionnels de l'évaluation notamment).
Sur le plan social L'EIRL peut constituer des réserves qui ne sont pas assujetties aux charges sociales, s'il opte pour l'impôt sur les sociétés.	**Sur le plan social** Pas d'acquisition de droits à l'assurance chômage au titre de l'activité non salariée, mais possibilité de souscrire une assurance personnelle.

Le régime micro-entrepreneur (ex auto-entrepreneur)

La loi est en cours de modification. Votre conseiller CCI pourra vous informer des évolutions.

- Une déclaration directement auprès du Centre de Formalités compétent :
  - Chambre de commerce et d'industrie pour les commerçants, prestataires de services (BIC) ou sur le site www.cfenet.cci.fr.
  - Chambre de métiers et de l'artisanat pour les artisans.
  - Urssaf pour les activités libérales et prestations de services (BNC).

  Ou possibilité d'effectuer la formalité quelle que soit votre activité sur le site www.lautoentrepreneur.fr.
- Certaines activités sont exclues du régime :
  - Les activités agricoles rattachées au régime social de la MSA, y compris si elles sont déclarées auprès de la Chambre de commerce et d'industrie ou de la Chambre de métiers et de l'artisanat (exemple : paysagiste, entretien de jardins, etc.).
  - Les activités libérales qui relèvent d'une caisse de retraite autre que la Cipav ou le RSI.
  - Les activités relevant de la TVA immobilière : marchands de biens, lotisseurs, agents immobiliers, etc.
  - La location de matériels et de biens de consommation durable (par exemple : la location de véhicule d'enseignement de la conduite à double commande), d'immeubles non meublés ou professionnels.
  - Les activités artistiques rémunérées par des droits d'auteur, qui dépendent de la maison des artistes ou de l'Agessa. Toutefois, une personne exerçant une activité artistique rémunérée, non pas en droits d'auteur, mais en honoraires, peut exercer son activité sous le régime de l'auto-entrepreneur.
- Entreprise individuelle obligatoirement.
- Immatriculation obligatoire pour les artisans au Répertoire des métiers et pour les commerçants au Registre du commerce.
- Stage préalable à l'installation obligatoire de gestion à la Chambre de métiers et de l'artisanat.
- Obligation de respecter la réglementation de l'activité (attention certaines activités ne peuvent pas être exercées sous le régime du micro-entrepreneur).
- Obligation d'un compte bancaire dédié à l'activité.
- Obligation de prendre une assurance responsabilité civile : s'informer sur la nécessité d'être assuré professionnellement pour les risques encourus par l'activité.
- Chiffre d'affaires annuel plafonné à 82200 € pour le commerce et à 32 900 € pour les prestations de services.
- TVA non applicable.

Le régime micro-entrepreneur

Le régime micro-social simplifié du micro-entrepreneur :

- Statut social du travailleur indépendant (TNS).
- Cotisations sociales payées mensuellement ou trimestriellement en fonction des encaissements :
  - 13,3 % du chiffre d'affaires en achat/revente, vente à consommer sur place et prestation d'hébergement (BIC), à l'exception de la location de locaux d'habitation meublés dont le taux est à 22,9 %
  - 22,9 % du chiffre d'affaires pour les prestations de services (BIC et BNC)
  - 22,9 % du chiffre d'affaires pour les professions libérales relevant de la CIPAV (BNC).
- Contribution à la formation professionnelle :
  - 0,30 % du chiffre d'affaires pour les artisans
  - 0,10 % du chiffre d'affaires pour les commerçants
  - 0,20 % du chiffre d'affaires pour les professionnels libéraux.

Le régime micro-fiscal simplifié du micro-entrepreneur : 2 options

- Soit, versement libératoire calculé sur les encaissements :
  - 1 % du chiffre d'affaires en achat/revente, vente à consommer sur place et prestation d'hébergement (BIC), à l'exception de la location de locaux d'habitation meublés dont le taux est à 1,70 %.
  - 1,70 % du chiffre d'affaires si l'activité principale est une activité de services relevant des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).
  - 2,20 % du chiffre d'affaires pour les autres prestations de services (BNC).

  Pour y prétendre, en 2015, votre revenu fiscal de référence ne doit pas excéder 26 631 € par part de quotient familial en 2013.
- Soit, déclaration du chiffre d'affaires annuel dans la déclaration de revenu des ménages :

  Bénéfices imposés à l'IR avec les autres revenus du ménage après application d'un abattement dans le cadre du régime micro-fiscal (abattement de 71 % pour les activités achat/revente, 50 % pour l'activité de services BIC et 34 % pour les activités de prestations de services BNC).

TVA non applicable dans les deux cas.

Exonération de la Contribution Économique Territoriale l'année de la création.

Taxe pour frais de chambre (CCI ou CMA) : entre 0,007 % et 0,48 % selon votre activité et la chambre dont vous dépendez

Dans tous les cas, versement libératoire ou non, le micro-entrepreneur devra déclarer son chiffre d'affaires sur la déclaration de revenus annuelle.

Plus d'informations :

www.lautoentrepreneur.fr

Cumul statut créateur d'entreprise et autres statuts

Le congé création

Si vous êtes salarié et que vous souhaitez créer une entreprise, vous pouvez solliciter de votre employeur, sous condition d'une ancienneté minimum de 24 mois, consécutifs ou non, un congé création d'entreprise afin de vous consacrer entièrement au projet.

Le salarié doit informer l'employeur de sa démarche 2 mois à l'avance par lettre recommandée avec accusé de réception ou par lettre remise en main propre contre décharge. Durant le congé, le contrat est suspendu mais non rompu. Ce congé est d'une durée d'un an, renouvelable une fois.

Le salarié a la possibilité d'utiliser ce congé, soit en s'absentant de son entreprise, soit en conservant une activité salariée réduite. En cas de travail à temps partiel, le salarié perçoit une rémunération au prorata des heures effectuées.

L'employeur doit informer le salarié de sa réponse par lettre recommandée avec accusé de réception ou par lettre remise en main propre contre décharge. Le défaut de réponse de l'employeur, dans un délai de 30 jours à compter de la réception de la lettre vaut acceptation.

Le salarié créateur

Un salarié peut créer une entreprise tout en restant salarié à condition que l'activité créée ne concurrence pas celle de l'employeur.

Sur le plan fiscal :

Les revenus afférents aux deux activités sont déclarés dans la catégorie qui leur est propre : traitements et salaires, BIC ou BNC selon la nature de l'activité.

Sur le plan social :

L'intéressé doit cotiser simultanément aux deux régimes, salarié et non-salarié.

Le droit aux prestations est ouvert dans le régime dont relève l'activité principale.

Créateur et fonctionnaire

Le fonctionnaire doit adresser une demande d'autorisation, à l'administration dont il relève, au moins deux mois avant la date de création.

Selon la situation du fonctionnaire et l'activité envisagée les conditions de cumul sont différentes :

- Fonctionnaire à temps plein et création d'entreprise
  - En conservant son emploi à plein temps, le cumul est possible pour une durée de deux ans avec prolongation d'un an au maximum.
  - En sollicitant un temps partiel pour création d'entreprise, le cumul est possible pour une durée d'un an et peut être prolongé d'un an maximum.
- Pour certaines activités libérales, le cumul n'est pas limité dans le temps :
  - la production d'œuvres de l'esprit

– membre du personnel enseignant, technique ou scientifique des établissements d'enseignement et pour les personnes qui pratiquent des activités à caractère artistique, dès lors que les professions libérales découlent de la nature de leurs fonctions.

- Fonctionnaire à temps incomplet ou non complet inférieur à 70 % de la durée légale de travail et création d'entreprise :
  – le cumul est possible sans limitation dans le temps quelle que soit la nature de l'activité à condition que celle-ci ne soit pas incompatible avec les obligations de service et ne porte pas atteinte au fonctionnement normal, à l'indépendance ou à la neutralité du service public. Pour cela, il lui suffit d'informer par écrit l'administration dont il relève.

Créateur et retraité

Dans certains cas, le cumul des deux revenus est totalement possible. Dans d'autres, au-delà d'un seuil de revenus, le versement de la pension de retraite peut-être temporairement minoré ou suspendu.

- Reprise d'une activité relevant du même régime que la pension de retraite
  – ***Cumul libre :*** les personnes qui perçoivent une pension de retraite peuvent, sans limitation, cumuler celle-ci avec les revenus d'une nouvelle activité, à condition d'avoir au moins 65 ans ou avoir au moins 60 ans et justifier d'une durée d'assurance ouvrant droit à une retraite à taux plein, et avoir liquidé toutes ses pensions de vieillesse (de base et complémentaire, en France et à l'étranger).
  – ***Cumul plafonné :*** les personnes qui ne remplissent pas les conditions pour bénéficier du cumul libre peuvent cependant cumuler leur pension de retraite avec les revenus issus de leur nouvelle activité indépendante, avec des conditions de plafonds à ne pas dépasser. En cas de dépassement de ces plafonds, les versements des pensions de retraite de base et complémentaire seront suspendus ou minorés selon les cas.
- Reprise d'une activité ne relevant pas du même régime que la pension de retraite :
  Lorsque la nouvelle activité professionnelle relève d'un régime social différent de celui qui lui verse sa pension de retraite, le retraité peut cumuler, sans limitation, le montant de sa pension de retraite et les revenus de sa nouvelle activité.
  Il est dans tous les cas conseillé au créateur de se rapprocher des caisses de retraite dont il relève afin de vérifier ses droits.

Les principaux financements et aides

Les dispositifs et aides à la création doivent pour la plupart être sollicités avant la création effective de l'entreprise et font l'objet de conditions et modalités d'octroi spécifiques. Suivant sa situation personnelle, le créateur peut bénéficier de différentes aides et mesures fiscales.

Les conseillers des CCI locales pourront vous orienter vers les dispositifs adaptés à votre projet. Vous pouvez également consulter la base de données des CCI sur les aides aux entreprises :

http://les-aides.fr

ACCRE *(Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise)*

Le dossier de demande d'aide doit être déposé lors de la création ou la reprise de l'entreprise ou au plus tard dans un délai de 45 jours à compter du dépôt au CFE.

• Nature de l'aide

Exonération de charges sociales de la 1ère année d'activité (sauf CSG, CRDS, Assurance vieillesse complémentaire et contribution à la formation professionnelle).

Cette aide peut être demandée par :

- Les demandeurs d'emploi, indemnisés par Pôle Emploi ou susceptibles de l'être.
- Les demandeurs d'emploi non indemnisés, ayant été inscrits 6 mois au cours des 18 derniers mois au Pôle emploi.
- Les bénéficiaires de l'allocation d'insertion ou de l'allocation temporaire d'attente.
- Les bénéficiaires de l'API (Allocation de Parent Isolé).
- Les bénéficiaires de l'allocation de solidarité spécifique (ASS).
- Les bénéficiaires du RSA (revenu de solidarité active), leur conjoint ou leur concubin.
- Les jeunes âgés de moins de 26 ans sans autre condition, ainsi que les jeunes âgés de 26 à moins de 30 ans qui n'ont pas travaillé suffisamment longtemps pour s'ouvrir des droits aux Pôles Emploi ou qui sont reconnus handicapés.
- Les salariés repreneurs de leur entreprise en difficulté, dans le cadre d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire, qui créent ou reprennent une entreprise quelle que soit son activité.
- Les titulaires d'un contrat d'appui au projet d'entreprise (CAPE), s'ils remplissent l'une des conditions ci-dessus.
- Les bénéficiaires du complément de libre choix d'activité.

• Cas particulier

Pour les micro-entrepreneurs, bénéficiaires de l'ACCRE, les taux de cotisations sociales spécifiques réduits s'appliquent durant la période d'exonération. Pour ces bénéficiaires, l'exonération au titre de l'ACCRE s'applique jusqu'à la fin du 11ème trimestre civil suivant celui du début de l'activité.

Les principaux financements et aides

• *Taux de cotisations*

	Taux applicables au chiffre d'affaires			
	Jusqu'à la fin du 3ème trimestre civil qui suit le début d'activité (période ACCRE 1)	4 trimestres civils suivants (période ACCRE 2)	4 trimestres civils suivants (période ACCRE 3)	A l'issue de ces 3 périodes
Activités de vente (RSI)	3,4 %	6,7 %	10 %	13,3 %
Activités de prestations de services (RSI)	5,8%	11,5 %	17,2%	22,9 %
Activités libérales(CIPAV)	5,8 %	11,5 %	17,2 %	22,9 %

Source : Urssaf - Document d'information synthétique établi à la date du 08/01/2015

NACRE *(Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise)* - [Organismes labellisés]

Le dispositif NACRE s'adresse aux personnes sans emploi ou rencontrant des difficultés pour s'insérer durablement dans l'emploi, pour lesquels la création ou la reprise d'entreprise est un moyen d'accès, de maintien ou de retour à l'emploi.

• *Bénéficiaires*

- Les demandeurs d'emploi indemnisés, bénéficiaires de l'allocation de retour à l'emploi (ARE).
- Les bénéficiaires de l'ASS (Allocation de Solidarité Spécifique).
- Les bénéficiaires de l'Allocation Temporaire d'Attente (anciennement Allocation d'Insertion).
- Les demandeurs d'emploi non indemnisés, ayant été inscrits 6 mois au cours des 18 derniers mois au Pôle emploi.
- Les bénéficiaires du RSA (Revenu de Solidarité Active), leur conjoint ou leur concubin.
- Les bénéficiaires de l'Allocation de Parent Isolé (API).
- Les jeunes de 18 à 25 ans et les jeunes de moins de 30 ans non indemnisés ou reconnus handicapés.
- Les salariés qui reprennent leur entreprise en redressement ou liquidation judiciaire, Les titulaires d'un Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise (CAPE).
- Les bénéficiaires des prestations d'accueil pour jeune enfant Complément Libre Choix d'Activité (CLCA).
- Les personnes de 50 ans et plus inscrites sur la liste des demandeurs d'emploi.

PROFESSIONNELS

VOUS CHERCHEZ DES SOLUTIONS EFFICACES ET PERSONNALISÉES,

VOTRE BANQUE EST LÀ AVEC LES SOLUTIONS PRO.

Crédit Mutuel

Caisse Fédérale de Crédit Mutuel et Caisses affiliées, société coopérative à forme de société anonyme au capital de 4 335 204 160 euros, 34 rue du Wacken, 67913 Strasbourg Cedex 9, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés B 588 505 354, contrôlée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), 61 rue Taitbout, 75436 Paris Cedex 09, intermédiaire en opérations d'assurances sous le n° Orias 07 003 758 consultable sous www.orias.fr. Contrats d'assurances souscrits auprès d'ACM IARD S.A., ACM VIE S.A. régies par le Code des Assurances ; MTRL, Mutuelle Nationale régie par le livre II du Code de la Mutualité.

• Nature et montant de l'aide

Il s'agit d'un dispositif global ayant pour objectif de donner aux porteurs de projet le maximum de chances de réussite comprenant 3 phases :

- une aide au montage du projet ;
- une aide financière : prêt à taux zéro pouvant aller jusqu'à 8 000 € et remboursable sur 5 ans maximum. Ce prêt doit être couplé avec un prêt bancaire dont le montant et la durée doivent être supérieurs ou égaux au montant et à la durée du prêt à taux zéro ;
- un accompagnement « post-création » d'une durée de 3 ans après la création ou la reprise d'entreprise.

• Conditions d'accès

L'offre de service s'adresse aux porteurs de projet ayant déjà une idée précise du projet d'entreprise qu'ils souhaitent créer ou reprendre.

Chacune des phases du parcours correspond à un type d'accompagnement auquel peut prétendre le porteur de projet selon ses besoins et selon le niveau de finalisation de son projet. Le porteur de projet peut ainsi entrer dans le parcours : soit via la phase d'aide au montage de projet si le porteur de projet (ou sa société) n'est pas immatriculé(e) soit directement via la phase de structuration financière.

Aide à la création d'entreprise de l'Agefiph en faveur des personnes handicapées – [AGEFIPH]

• Bénéficiaires

Les personnes handicapées demandeurs d'emploi (travailleurs reconnus CDAPH, accidentés du travail lorsque l'invalidité permanente est d'au moins 10 %...).

• Nature de l'aide

Cette aide vise à faciliter le démarrage de l'entreprise en soutenant uniquement les frais de départ. Elle ne peut donc être sollicitée qu'AVANT l'inscription au Centre de formalités des entreprises (CFE).

Elle se traduit par :

- une subvention versée en complément d'autres financements,
- une participation à la formation de la personne handicapée à la gestion, dans la limite de 250 heures,
- une participation au suivi de l'entreprise par un organisme spécialisé d'une durée de trois ans.

La subvention est fixée à 6 000 € maximum et il est demandé un apport personnel minimal de 1 500 €. A noter, les auto-entrepreneurs peuvent bénéficier de cette aide financière.

Cette aide doit être restituée en cas de cessation ou cession de l'activité dans les 36 mois de son attribution.

Aide à la reprise ou à la création d'entreprise *(Arce)* ou Allocation d'Aide au Retour à l'Emploi *(Are)*

• Bénéficiaires

Les demandeurs d'emploi qui reçoivent l'allocation d'aide au retour à l'emploi (Are) créant ou reprenant une entreprise.

• Nature de l'aide

- Aide financière versée sous forme de capital, égale à 45 % du reliquat des droits de l'assurance chômage du porteur de projet au jour de la création ou à la date de l'obtention de l'Accre si celle-ci est postérieure à celle de la création/reprise ;
- ou maintien des allocations chômage.

• Conditions pour le maintien des allocations chômage :

- La rémunération tirée de l'activité non salariée doit être inférieure à 70 % du salaire antérieur.
- Le créateur doit maintenir son inscription en tant que demandeur d'emploi ;
- Le créateur ne doit pas bénéficier de l'aide à la création d'entreprise (Arce) versée par Pôle emploi.

Vous pouvez bénéficier de ce dispositif dans la limite de la durée de vos droits (exception pour les plus de 50 ans).

• Procédure

Informer Pôle Emploi de l'existence d'un projet de création d'activité et voir les modalités auprès du conseiller Pôle Emploi en fonction du choix retenu (capital ou maintien des indemnités mensuelles).

Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes

• Bénéficiaires

Peuvent bénéficier de la garantie les prêts accordés par les banques à des femmes dirigeantes d'entreprises pour couvrir les besoins en fonds de roulement et/ou en investissements.

• Nature de l'aide

Limite de la garantie : 70 %. Montant des emprunts garantis : de 5 000 € minimum. Durée du remboursement : 2 à 7 ans. Couvre 70 % du montant du prêt dans la limite de 45 000 €.

• Procédure

La demande est instruite localement par le comité d'agrément des plates-formes Initiative France ou France Active. Le dossier doit être validé par la Déléguée Départementale aux Droits des Femmes (Service de la Préfecture) et par la banque. Durée de la procédure de 1 à 2 mois.

Les principaux financements et aides

Garantie France Active

• Bénéficiaires

Toute personne sans emploi ou en situation de précarité qui souhaite créer son entreprise.

• Caractéristiques

- Objet des prêts garantis : financement d'investissement et du BFR.
- Durée des prêts garantis : prêt à moyen long terme : 2 ans minimum.
- Montant maximal de la garantie : 65 % pour les entreprises en création ou de moins de 3 ans. Le montant garanti est limité à 30 500 €.
- Durée maximale de la garantie : 5 ans.
- Coût pour l'entreprise : 2 % du montant garanti, payable en une seule fois à la mise en place de la garantie.

BPI (Banque Publique d'Investissement)

Aux côtés des Régions, des partenaires financiers et des réseaux d'accompagnement, la BPI intervient, pour partager les risques du démarrage, sous forme de prêts et de garanties sur les concours bancaires et les interventions en fonds propres des organismes de capital-risque. La BPI soutient par l'aide à l'innovation (subvention et avance remboursable) la création associée à des programmes de Recherche-Développement.

www.bpifrance.fr

Prêts d'honneur Plates-formes d'initiative locale – [Consultez l'Espace Entreprendre de votre CCI]

Les plates-formes proposent aux créateurs repreneurs d'entreprise présentant un projet viable, dont l'implantation se fera dans leur secteur géographique et répondant à leurs critères d'attribution, des aides consistant le plus souvent en des prêts d'honneur à la personne à taux zéro sans garantie et le parrainage d'un chef d'entreprise.

Autres dispositifs de Prêts d'honneur – [Consultez l'Espace Entreprendre de votre CCI]

- Réseau Entreprendre : pour les projets à potentiel.
- Réseau CCI Entreprendre : convention entre les établissements bancaires et les CCI.

Certaines Chambres de commerce et d'industrie ont signé des partenariats avec les établissements bancaires locaux, pour la mise en place de prêts d'honneur (à taux 0 ou taux bonifié) remboursables sur 5 ans. Consultez votre CCI pour plus d'information.

Prêts solidaires *(ADIE – Association pour le Droit à l'Initiative Economique)* – [Consultez l'Espace Entreprendre de votre CCI]

• Bénéficiaires

Personnes demandeurs d'emploi ou bénéficiaires de minimas sociaux qui n'ont pas accès au financement bancaire.

• Nature et montant

6 000 € au maximum avec un taux d'intérêt pour financer tous types de besoins, remboursables en 24 mois. Un suivi de proximité est effectué.

Le crowdfunding – [ou financement participatif]

Le **crowdfunding** consiste à collecter des fonds auprès d'une communauté d'investisseurs ou de donateurs individuels. Voilà qui explique l'essor de cette technique de financement :

- le citoyen devient acteur des projets qu'il souhaite voir se développer ;
- l'adhésion collective autour d'un projet devient une garantie de son succès, de son utilité et de son impact positif sur notre société.

Le **crowdfunding** donne ainsi la possibilité à tout investisseur de choisir la finalité de son épargne pour choisir :

- un projet de financement communautaire ;
- un investissement socialement responsable ;
- l'investissement dans une PME, une start up ;
- un investissement pour financer une innovation ;
- tout autre type de financement de projets.

Grâce à une information transparente, un grand nombre de personnes peut désormais soutenir des projets à travers de petits investissements. Le **crowdfunding** permet ainsi la réappropriation de la finance et de la production communautaire sous différentes formes :

- dons (projets solidaires, investissement socialement responsable, ...) ;
- récompenses ;
- prêts (pour financer une innovation, un prêt professionnel,...) ;
- investissement (dans une PME, une start up ou une entreprise).

Le **crowdfunding** utilise massivement internet et les réseaux sociaux pour leur pouvoir de diffusion et leurs faibles coûts de fonctionnement.

Contact : consultez votre CCI.

Domiciliation de l'entreprise

Domicilier votre entreprise à votre domicile

Vous pouvez domicilier votre entreprise chez vous si aucune disposition législative ou stipulation du bail ne s'y oppose.

Si cela n'est pas le cas :

- pour les entreprises individuelles, vous pouvez demander à renégocier votre contrat de bail d'habitation ;
- pour les sociétés, vous êtes autorisé à domicilier votre société à votre domicile pour une période maximale de 5 ans. Informez votre propriétaire ou le syndic par lettre recommandée avec accusé réception.

Cas particulier : commerçants et artisans sans établissement fixe (commerce ambulant…), vous êtes autorisés à domicilier votre entreprise chez vous librement.

Exercer votre activité à votre domicile

Pour les entreprises individuelles et les sociétés, vous pouvez exercer votre activité chez vous si le bail ou règlement de co-propriété ne s'y oppose pas et, dans les villes de 200 000 habitants et plus, si les trois conditions suivantes sont réunies :

- l'activité est exercée exclusivement par le ou les occupants du logement ;
- il s'agit de leur résidence principale ;
- l'activité ne nécessite pas le passage de clientèle ou de marchandises (dispositions particulières pour les logements situés en HLM).

Exercer dans un local à usage professionnel ou commercial

Le plus souvent, le créateur est locataire des locaux où son activité est implantée. Il est, dans cette hypothèse, soumis généralement au statut des baux commerciaux. Il existe toutefois des possibilités de dérogation.

Le statut des baux commerciaux

Le bail commercial d'une durée minimale de 9 ans présente des avantages importants pour le locataire :

Droit au renouvellement du bail à son expiration, ce qui confère une relative stabilité au locataire (propriété commerciale). Droit au versement d'une indemnité d'éviction en cas de non-renouvellement (sauf faute). Droit de cession de son bail à un éventuel acquéreur du fonds. Limitation de l'augmentation du loyer selon la réglementation. Possibilité de résiliation du contrat sauf clause contraire, à l'expiration d'une période triennale avec un préavis de 6 mois notifié par acte d'huissier.

La loi relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises du 18 juin 2014 a modifié les règles en matière de baux commerciaux, veuillez-vous y référer.

Les conventions dérogatoires

Elles échappent au statut protecteur des baux commerciaux. N'y recourir qu'en pleine connaissance de cause.

• Bail de courte durée (au plus égale à 36 mois)

Arrivé au terme des 36 mois, ce contrat ne confère aucun droit au renouvellement au profit du locataire ni indemnité (pas de propriété commerciale).

• Convention d'occupation précaire

La précarité dépend des locaux loués (immeubles à démolir...). Elle confère un droit d'occupation moyennant souvent un loyer généralement modeste. La résiliation du contrat peut survenir à tout moment. Le locataire ne pourra conserver indéfiniment le local pour l'exploitation de son activité.

• Location saisonnière

Ces contrats concernent les locaux qui sont repris entre deux saisons par les propriétaires (pas de propriété commerciale).

• Convention de longue durée

Ces contrats peu usités sont d'une durée de 18 à 99 ans moyennant des loyers faibles (bail emphytéotique).

Exercer dans les locaux d'une autre entreprise

Plusieurs solutions sont possibles.

• La sous-location

Votre entreprise peut être sous-locataire d'une autre entreprise (sous réserve que dans le bail initial la sous-location soit autorisée expressément).

• Le contrat de domiciliation

Le siège de votre entreprise est installé dans des locaux occupés par d'autres entreprises. Il est important de mentionner ce contrat au RCS avec indication de l'identité de l'entreprise domiciliataire.

• Les centres d'affaires et de domiciliation

Ces centres offrent à votre entreprise une domiciliation et la location de bureaux équipés et services (secrétariat...).

• Les bâtiments d'accueil d'entreprises nouvelles

Ateliers relais, hôtels d'entreprises, pépinières d'entreprises...

Les pépinières d'entreprises vous offrent, le temps nécessaire à votre démarrage, une domiciliation, un hébergement (locaux, bureaux), des services communs de secrétariat, et surtout des conseils utiles à vos premières années d'activité.

La « check-list » des formalités administratives

	Démarches avant immatriculation O: obligatoire ; F : facultatif ; OC : Obligatoire pour certains créateurs	Entreprise individuelle			Sté
		Com.*	Art.**	P.L.***	
F	Recherche d'antériorités de marques et noms commerciaux Contacter l'INPI	●	●	●	●
F	Demande de changement partiel ou total d'affectation de locaux à la mairie		●	●	
F	Lettre de notification de la domiciliation de l'entreprise au propriétaire ou au syndicat de la copropriété	●			●
F	Demande d'enregistrement d'une marque à l'INPI	●	●	●	●
O	Ouverture d'un compte bancaire d'une société en formation				●
OC	Demande de carte permettant l'exercice d'une activité commerciale ou artisanale ambulante auprès du CFE	●	●	●	●
O	Demande de publication d'un avis de constitution de société dans un journal d'annonces légales. Coût : environ 152 €				●
OC	Inscription à un stage de gestion CCI ou CM ou sollicitation d'une dispense		●		
O	Contacter le CFE compétent pour obtenir la liste des pièces à fournir pour l'immatriculation	●	●	●	●

* : Commerçants - ** : Artisans - *** : Professions Libérales

	Immatriculation et coût				
F	Pour les personnes remplissant les conditions d'obtention de l'ACCRE dépôt du dossier au CFE compétent lors de l'immatriculation ou dans les 45 jours qui suivent la reception du dossier au CFE	●	●	●	●
O	Immatriculation au RCS d'une Société : 49,92 € (création de fonds) (+, si activité. artisanale, RM : 224 €) et publication avis de constitution: environ 150 €				●
O	Immatriculation au RCS : 34,32 € (+ 224 €, si immatriculation au RM)	●			

La « check-list » des formalités administratives

	Immatriculation et coût	Entreprise individuelle			Sté
		Com.	Art.	P.L.	
O	Immatriculation au RM : 224 € + stage de gestion obligatoire environ 295 € + 130 € pour la participation du conjoint		●		
O	Immatriculation à l'Urssaf : gratuit			●	
O	Immatriculation au Registre des Agents Commerciaux : 26,82 €	Agents commerciaux			

	Après l'immatriculation				
O	Ouvrir un compte bancaire professionnel Présenter l'extrait K bis pour le déblocage des fonds	●	●	●	●
O	Déclarer l'entreprise à la Poste	●	●	●	●
F	Ouvrir une ligne téléphonique professionnelle	●	●	●	●
F	Se procurer la convention collective applicable auprès de la DIRECCTE ou de la Direction des journaux officiels à Paris (www.journal-officiel.gouv.fr).	●	●	●	●
O	Adhésion de l'entreprise à une caisse de retraite complémentaire des salariés	●	●	●	●
OC	Demander l'affiliation du gérant minoritaire (et/ou d'un salarié cadre) au régime de retraite des cadres et auprès d'une caisse de prévoyance.				●
O	Prendre des assurances professionnelles : véhicules, responsabilité civile et professionnelles, assurances décennales, pertes d'exploitation	●	●	●	●
O	Choix d'un régime fiscal. Se rendre au centre des impôts pour se faire remettre les différentes déclarations fiscales à remplir	●	●	●	●
O	Déclaration provisoire de la Contribution Economique Territoriale et demande d'exonération éventuelle	●	●	●	●
OC	Entreprise pouvant prétendre à l'exonération d'impôt sur les bénéfices des entreprises nouvelles : questionnaire à annexer à la déclaration générale d'impôt.	●	●	●	●
O	En cas d'embauche de salariés : déclaration unique d'embauche à transmettre à l'Urssaf ou par Internet (www.due.fr)	●	●	●	●

NB : Doivent aussi être prises en compte les démarches spécifiques à chaque activité réglementée, l'achat de registres obligatoires...

À quel C.F.E. s'adresser ?

STATUT	C.F.E. COMPETENT	Exemples d'activités
COMMERCANT	Chambre de commerce et d'industrie	Achat et vente
INDUSTRIEL	Chambre de commerce et d'industrie	Fabrication
PRESTATAIRE DE SERVICE COMMERCIAL	Chambre de commerce et d'industrie	Location
ARTISAN	Chambre de métiers et de l'artisanat	Réparations fabrications
PRESTATAIRE DE SERVICE ARTISANAL	Chambre de métiers et de l'artisanat	Taxi
ARTISAN/COMMERCANT*	Chambre de métiers et de l'artisanat	Achat revente réparation
AGRICULTEUR	Chambre d'agriculture	Exploitant agricole
PROFESSION LIBERALE	Urssaf	Artistes - Auteurs - Auto-école - Expert-automobile en EI
AUTRES STATUTS	Greffe du tribunal de commerce	Loueur de garage assujetti TVA Agent commercial

** S'il y a double statut, le C.F.E. compétent est celui de la Chambre de métiers et de l'artisanat quelle que soit l'activité principale (sauf si activité de restaurant + activité artisanale : CFE CCI)*

Adresses utiles

Votre Chambre de commerce et d'industrie (CCI) pourra vous communiquer les coordonnées des autres partenaires du réseau Entreprendre En France.

CCI Caen Normandie
www.caen.cci.fr
1, rue René Cassin - St Contest
14911 CAEN Cedex 9
information@caen.cci.fr
02 31 54 54 54

CCI Ouest Normandie
www.ouestnormandie.cci.fr

Centre et Sud Manche
Route de la Lande
50380 SAINT-PAIR-SUR-MER
eef@granville.cci.fr
02 33 91 33 91

Cherbourg Cotentin
Hôtel Atlantique - Boulevard Félix Amiot - BP 839
50108 CHERBOURG OCTEVILLE Cedex
createk@cherbourg-cotentin.cci.fr
02 33 23 32 33

Flers-Argentan
Route de Granville - CS 80159
61103 FLERS Cedex
npeltier@flers.cci.fr
02 33 64 68 00

CCI Portes de Normandie

Eure
www.eure.cci.fr
215, route de Paris - CS 80187
27001 EVREUX Cedex
espace-createurs-eure@normandie.cci.fr
02 32 38 81 01

Alençon
www.alencon.cci.fr
12, place du Palais
61000 ALENÇON
sophie.douvry@normandie.cci.fr
02 33 82 82 59

CCI Seine Estuaire
www.seine-estuaire.cci.fr

Le Havre
181, quai Frissard - BP 1410
76067 LE HAVRE Cedex
creation@seine-estuaire.cci.fr
02 35 55 26 00

Pays d'Auge
100, avenue Guillaume Le Conquérant - BP 87195
14107 LISIEUX Cedex
eef@seine-estuaire.cci.fr
02 35 55 26 00

Fécamp-Bolbec
8, rue Bailly - BP 126
76403 FÉCAMP Cedex
eef@seine-estuaire.cci.fr
02 35 55 26 00

CCI Seine Mer Normandie
www.seine-mer-normandie.cci.fr

Rouen
10, quai de la Bourse - CS 40641
76007 ROUEN Cedex 1
creation@rouen.cci.fr
02 32 100 500

Dieppe
4, boulevard Général De Gaulle - CS 20462
76202 DIEPPE Cedex
creation@dieppe.cci.fr
02 32 100 900

Elbeuf
28, rue Henry - BP 410
76504 ELBEUF Cedex
creation@elbeuf.cci.fr
02 32 100 800

CCI Littoral Normand Picard
www.littoral-normand-picard.cci.fr
20, rue du Chevalier de la Barre
80142 ABBEVILLE Cedex
contact@littoral-normand-picard.cci.fr
08 20 80 76 00

EDITION

PubliCom

15 impasse petite savoie
route de Léognan
33140 Villenave d'Ornon
Tél : 05 56 87 81 21
mail : nb.publicom@orange.fr

Dépot légal **Octobre 2015** - Reproduction interdite

Le réseau CCI Entreprendre Normandie

CCI Caen Normandie
1, rue René Cassin – St Contest
14911 CAEN Cedex 9
02 31 54 54 54

CCI Ouest Normandie

• Centre et Sud Manche
Route de la Lande
50380 SAINT-PAIR-SUR-MER
02 33 91 33 91

• Cherbourg Cotentin
Hôtel Atlantique
Boulevard Félix Amiot – BP 839
50108 CHERBOURG OCTEVILLE Cedex
02 33 23 32 33

• Flers-Argentan
Route de Granville – CS 80159
61103 FLERS Cedex
02 33 64 68 00

CCI Portes de Normandie

• Eure
215, route de Paris – CS 80187
27001 EVREUX Cedex
02 32 38 81 01

• Alençon
12, place du Palais
61000 ALENÇON
02 33 82 82 59

CCI Seine Estuaire

• Le Havre
181, quai Frissard – BP 1410
76067 LE HAVRE Cedex
02 35 55 26 00

• Pays d'Auge
100, avenue Guillaume Le Conquérant
BP 87195
14107 LISIEUX Cedex
02 35 55 26 00

• Fécamp-Bolbec
8, rue Bailly – BP 126
76403 FÉCAMP Cedex
02 35 55 26 00

CCI Seine Mer Normandie

• Rouen
10, quai de la Bourse – CS 40641
76007 ROUEN Cedex 1
02 32 100 500

• Dieppe
4, boulevard Général De Gaulle – CS 20462
76202 DIEPPE Cedex
02 32 100 900

• Elbeuf
28, rue Henry – BP 410
76504 ELBEUF Cedex
02 32 100 800

CCI Littoral Normand Picard
20, rue du Chevalier de la Barre
80142 ABBEVILLE Cedex
08 20 80 76 00

CCI Entreprendre Normandie